



Instituto Superior  
de Ciências Sociais e Políticas  
UNIVERSIDADE DE LISBOA

U LISBOA

UNIVERSIDADE  
DE LISBOA

# Guerra S.A.

## Como as Empresas Militares Privadas alteram a balança do poder internacional

**Autor: David Elias Arroio Mendes Carreira**

Orientador: Professor Doutor Heitor Barras Romana

Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Relações Internacionais

Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas

Lisboa, Janeiro de 2015

VALORIZAMOS PESSOAS

WWW.ISCSP.U LISBOA.PT

## **Agradecimentos**

Ao Professor Doutor Heitor Barras Romana, por toda a orientação, apoio, simpatia e disponibilidade em partilhar o seu saber. Sem ele esta tese não seria possível.

Aos meus pais e a todos os amigos que me acompanharam ao longo desta jornada. O meu sincero agradecimento por todo o vosso apoio.

“Enquanto houver seres humanos, haverá violência;  
Enquanto houver violência, haverá guerra;  
E enquanto houver guerra, nós teremos emprego.”

- Autor Desconhecido

## Índice

Agradecimentos.....	pág. 2
Índice.....	pág. 4
Lista de Siglas e Acrónimos.....	pág.7
1 – Introdução.....	pág. 8
1.1 – Considerações Metodológicas.....	pág. 19
1.2 – Enquadramento Teórico.....	pág. 22
1.3 – Conceitos Operacionais.....	pág. 28
2 – Uma breve história do ofício de mercenário.....	pág. 30
2.1 – A antiguidade: mercenários na verdadeira aceção da palavra.....	pág. 31
2.2 – A perspetiva de Maquiavel sobre a utilização de mercenários.....	pág. 33
2.3 – Do século XIX á atualidade: o nascimento e ascensão das Empresas Militares Privadas.....	pág. 34
3 – Caracterização das Empresas Militares Privadas e suas atividades.....	pág. 38
3.1 – A prestação de serviços militares em funções de suporte.....	pág. 39
3.2 – O papel das Empresas Militares Privadas como multiplicadores de força em situações de combate.....	pág. 40
3.3 – A recolha privada de informações.....	pág. 42
3.4 – A venda de armamento e as parcerias na área de Pesquisa e Desenvolvimento.....	pág. 45
4 – Perfil do cliente: Quem contrata Empresas Militares Privadas e com que objetivos.....	pág. 49

4.1 – A utilização de Empresas Militares Privadas como prestadores de serviços para Estados.....	pág. 50
4.2 – As Empresas Militares Privadas como serviços de proteção a altas individualidades em zonas de risco.....	pág. 54
4.3 – As Empresas de Intelligence.....	pág. 56
5 – A Economia da Defesa.....	pág. 59
5.1 – Uma definição de Economia da Defesa.....	pág. 60
5.2 – A Economia da Defesa e os Estudos de Segurança.....	pág. 63
6 – A Blackwater como cânone das Empresas Militares Privadas.....	pág. 69
6.1 – A criação da Blackwater.....	pág. 70
6.2 – As relações com a Administração Bush.....	pág. 74
6.3 – O incidente de Fallujah, a Batalha de Najaf e o contrato de policiamento de Nova Orleães.....	pág. 78
6.4 – A reestruturação da empresa.....	pág. 86
7 – Apoio logístico.....	pág. 89
7.1 – O comércio de armas e equipamento militar.....	pág. 90
7.2 – As parcerias público-privadas para pesquisa e desenvolvimento no âmbito da indústria da defesa.....	pág. 100
7.3 – O caso português.....	pág. 105
8 – Os efeitos da atuação das Empresas Militares Privadas em diversos contextos.....	pág. 108
8.1 – A influência das Empresas Militares Privadas no campo de batalha.....	pág.111
8.2 – Os efeitos da utilização de Empresas Militares Privadas na percepção pública.....	pág.113

8.3 – As Empresas Militares Privadas e a subversão do Estado.....	pág. 122
9 – A questão da (ausência de) regulamentação.....	pág.125
9.1 – Tentativas de criar um sistema eficaz de regulamentação.....	pág.125
9.2 – A legislação atual.....	pág.127
10 – O futuro do mercado.....	pág.130
11 – Conclusões.....	pág.133
Referências Bibliográficas.....	pág.140
Bibliografia Online.....	pág. 145

## **Lista de Siglas e Acrónimos**

CIA – Central Intelligence Agency

ESS – Eurest Support Services

FBI – Federal Bureau of Investigation

FEMA – Federal Emergency Management Agency

GSS – Global Security Solutions

HUMINT – Human Intelligence

ISI – Instinctive Shooting International

ISOA – International Stability Operations Association

KBR – Kellogg, Brown & Root

ONU – Organização das Nações Unidas

OSINT – Open Source Intelligence

PNB – Produto Nacional Bruto

RUF – Revolutionary United Front

SEAL – Sea, Air and Land

SWAT – Special Weapons And Tactics

UNITA – União Nacional para a Independência Total de Angola

USS – United States Ship

## **1 – Introdução**

Esta dissertação, realizada no âmbito do curso de Mestrado em Relações Internacionais, ministrado no Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade Técnica de Lisboa, visa abordar o tema das Empresas Militares Privadas, nomeadamente investigando a sua influência crescente nos conflitos modernos, quer como prestadoras de apoio logístico, quer como multiplicadores de força com capacidades efetivas de combate, e o efeito que esta ação tem junto dos diversos atores internacionais que interagem com estas empresas. Através deste estudo pretende-se caracterizar genericamente estas empresas, demonstrar como subiram ao poder durante os últimos anos até ocuparem a posição que hoje ocupam e, acima de tudo, quantificar o seu “peso” efetivo na atual balança das Relações Internacionais. Ou seja, pretende-se verificar a forma como ganharam o poder económico e a importância política que hoje detêm e analisar qual é a sua real influência como atores das Relações Internacionais. Assim, propõe-se responder às perguntas de qual é o papel destas empresas na atualidade e qual é o seu objetivo?

Este estudo tem a intenção de auxiliar a compreensão deste novo fenómeno no campo das Relações Internacionais e dos Estudos de Segurança. Existem diversas visões sobre a forma como as Relações Internacionais se processam, desde a crença na bondade natural do homem e no Estado de Natureza defendidas por Rousseau no seu “Contrato Social” ou por Locke e Hobbes, até à Teoria Realista que, no extremo oposto, é assente no pressuposto de que todos os atores internacionais praticam uma forma de egoísmo inteligente, agindo da forma que melhor se adapte à prossecução dos seus objetivos individuais, mesmo quando cooperam com outros atores. Independentemente da teoria em análise ou da posição académica de cada um torna-se unânime qual o objeto de estudo das Relações Internacionais: o conjunto de fenómenos, originados por interações estabelecidas entre Estados ou com a intervenção de organizações transnacionais, empresas multinacionais ou organizações não-governamentais, que exercem algum tipo de efeito sentido para lá das fronteiras de um Estado. Partindo desta definição poderemos enquadrar a temática das Empresas Militares



Privadas no âmbito do estudo das Relações Internacionais devido ao facto de estas empresas possuírem uma presença internacional e, através das suas ações, terem um impacto profundo nos cenários em que intervêm e esse efeito ter repercussões junto de diversos atores internacionais, de origem estatal ou não-governamental, a diversos níveis nas esferas do poder. Em primeiro lugar, poderemos afirmar que a atuação destas empresas tem uma grande influência na segurança das regiões em que atuam, tendo o potencial de deixar países vizinhos pouco á vontade com a situação elevando as tensões sentidas em toda a região. Este efeito poderá ser também económico se a operação em que tal empresa se encontra envolvida for de grande envergadura, embora nesse caso o impacto possa ser positivo. Fala-se de situações em que os países vizinhos ao território em conflito são utilizados como base de operações por parte das Empresas Militares Privadas que se encontrem a cumprir um contrato nessa região. Frequentemente as empresas de maiores dimensões, sendo o exemplo mais característico a atuação da Blackwater no Iraque, necessitam de colocar no terreno centenas ou milhares de operacionais, optando por estabelecer uma base de operações num país vizinho (o Koweit, no caso das operações da Blackwater no Iraque), criando assim um crescimento no Produto Interno Bruto desse território através do consumo de bens e serviços adquiridos como forma de suportar as suas operações e através das compras e consumo em estabelecimentos locais por parte de operativos que se encontrem de folga. A intervenção de Empresas Militares Privadas é ainda um facto de Relações Internacionais devido às repercussões que tem junto das mais altas esferas do poder internacional. Frequentemente as operações destas empresas encontram-se sob escrutínio de entidades transnacionais, como seja o caso da ONU, e de Estados estrangeiros que manifestam o seu desagrado com a utilização de tais empresas pelos mais diversos motivos, sejam eles de ordem humanitária ou devido ao facto de encararem esse tipo de atividade próximo das suas fronteiras como uma ameaça á sua soberania nacional. Estas empresas constituem ainda factos das Relações Internacionais devido ao escrutínio que sofrem por parte de organizações não-governamentais e da opinião pública em geral. Frequentemente organizações de defesa dos direitos humanos, com especial destaque para Amnistia Internacional, realizam campanhas internacionais em que alertam para as violações dos direitos humanos alegadamente cometidas frequentemente por operativos de empresas desta natureza, bem como a crescente mediatização a nível global criada em torno deste negócio crescente. Finalmente, as empresas militares privadas são, em si só, um facto das Relações Internacionais, dado que são elas próprias entidades com um alcance global cujas ações, pela sua natureza e pela quantidade de meios que poderão reunir ao seu dispor, têm o

potencial de alterar profundamente a ordem internacional, seja por meios políticos, militares ou económicos. Ainda no capítulo económico, convém sublinhar o peso cada vez maior que estas empresas têm na economia internacional, seja através dos lucros que obtêm provenientes de contratos de prestação de serviços estabelecidos com Estados, da sua contribuição para o Produto Nacional Bruto do país em que se encontram registadas, ou dos salários muito acima da média que pagam aos seus funcionários e que se traduzem em remessas de dinheiro para os países de onde estes são naturais.

Mais especificamente, do ponto de vista dos Estudos de Segurança, poderemos caracterizar o crescimento no número e dimensão das Empresas Militares Privadas como algo preocupante. Partindo da teoria realista, habitualmente adotada no âmbito dos Estudos de Segurança, poderemos medir os efeitos do crescimento destas empresas do ponto de vista dos Estados e do ponto de vista das próprias Empresas Militares Privadas.

Do ponto de vista dos Estados, embora a sua utilização seja cada vez mais frequente como parte da atual tendência de privatização e agilização de que os Estados ocidentais têm vindo a ser adeptos desde os anos mais recentes, poderemos ver como, por um lado, estas empresas permitem poupar recursos ao Estado e maximizar a sua capacidade de combate e de projeção de força, sendo assim uma peça integrante na estratégia global que permitirá a esse Estado alcançar os seus objetivos individuais. No entanto, por outro lado, poderíamos argumentar que tal benefício é apenas aparente, pois sempre que um Estado privatiza algum dos seus serviços acaba por criar uma situação de dependência perante a entidade a quem foi concessionado esse serviço. Se tal situação pode não ser muito grave quando o serviço em questão são os cuidados de saúde ou a educação, privatizar o setor da defesa, ainda que apenas parcialmente e em serviços que não têm um impacto direto nas operações de combate, cria uma grave vulnerabilidade e representa um sério risco de segurança para o Estado contratante pois estamos, no fundo, a privatizar a Defesa Nacional, uma das atribuições exclusivas do Estado que não é suposto serem desempenhadas por entidades privadas, tal como a aplicação da justiça ou a gestão de relações diplomáticas com outros Estados Soberanos.

Do ponto de vista das Empresas Militares Privadas, esta situação representa uma oportunidade de ouro segundo o pressuposto da Teoria Realista aplicada aos Estudos de Segurança, pois não só permite a estas empresas obterem lucros avultados, que no fundo seriam o seu principal objetivo, como lhes permite ainda obter um certo poder de

alavancagem sobre os Estados a quem prestam serviço, podendo esse poder servir de plataforma para a obtenção de contratos ainda mais lucrativos ou para a obtenção de outras vantagens políticas.

Mas antes de avançar mais, convém caracterizar concretamente o que são as Empresas Militares Privadas que são, no fundo, o objeto de estudo desta tese. Nos últimos anos assistiu-se a uma rápida escalada ao poder das Empresas Militares Privadas. Estas empresas, frequentemente apelidadas de “empresas de mercenários”, são cada vez mais numerosas, pagando salários exorbitantes que lhes permitem contratar militares de elite, muitas vezes dispensados das suas unidades de origem por conduta inadequada, fornecendo serviços de segurança a empresas e organismos estatais que operam em zonas conturbadas do globo, com especial destaque para África e o Médio-Oriente, sendo alvo de muito pouca ou nenhuma fiscalização e responsabilização pelos atos que cometem.



**Imagem 1 - Foto de grupo representando operativos de uma Empresa Militar Privada.** De destacar a ausência de insígnias, divisas que indiquem a hierarquia ou uniforme. In: [http://userimage3.360doc.com/12/0914/14/8004292\\_201209141408550222.jpg](http://userimage3.360doc.com/12/0914/14/8004292_201209141408550222.jpg), consultado em 18/01/2015

No entanto, cada vez mais o papel destas empresas escapa da esfera dos conflitos armados (o ambiente tradicional dos mercenários no sentido clássico do termo) para expandir as suas atividades até outras áreas de negócio, como seja por exemplo o caso da proteção de altas individualidades, promoção de treino especializado a forças da autoridade, guarda-costas

e outros indivíduos cuja atividade profissional requer treino tático, produção de informações e até mesmo missões de policiamento e auxílio em casos de catástrofes naturais (sendo o exemplo mais característico a intervenção de forças da empresa “Blackwater USA” no rescaldo do furacão Katrina em Nova Orleães). O papel cada vez mais alargado destas empresas torna-as cada vez mais forças políticas não-regulares ao invés de simples prestadores de serviços que vendem a sua perícia. Mais uma vez, a Blackwater será o exemplo mais relevante dado que o seu fundador, Erik Prince, é conhecido por ser um católico ultraconservador de extrema-direita, ideologia partilhada por muitos dos principais executivos da empresa, o que leva a que as suas atividades sejam frequentemente comparadas (tanto por ocidentais como por muçulmanos) a uma nova cruzada contra o Islão.

Adicionalmente, analisar-se-ão ainda outros intervenientes nas parcerias militares público-privadas que, não tendo uma intervenção direta no teatro de operações poderão ainda assim ser considerados como parte da esfera das Empresas Militares Privadas, como seja o caso dos fabricantes e vendedores de armamento (com especial destaque para as empresas que fabricam armamento de última geração e que beneficiam de um orçamento de pesquisa e desenvolvimento oriundo do erário público) e empresas de logística responsáveis por fornecer e reparar os mais diversos tipos de equipamento. Estas empresas poderão também, indiretamente, ser motores de ação política e instrumentos de *soft power* para os Estados por detrás da sua ação. Ao nível da ação política, uma empresa desta natureza tem o potencial de destabilizar uma região ao reforçar os arsenais de uma das potências regionais, causando uma sensação de insegurança nos restantes países dessa região e causando uma corrida às armas que não só enche os cofres dessa empresa como tem ainda o potencial de desencadear artificialmente um conflito armado que mais tarde poderá requerer a intervenção de forças de manutenção de paz ou de uma Empresa Militar Privada, podendo assim a venda de armamento funcionar como um primeiro passo em direção ao objetivo de instalar interesses estrangeiros numa determinada região. Em segundo lugar, a venda de armamento e equipamento avançado a outros Estados tem ainda o potencial de servir como um instrumento de *soft power*, dado que permite ao Estado vendedor (ou ao Estado a que pertencem as empresas vendedoras) conhecer a fundo as capacidades militares do Estado que compra esses equipamentos e obter sobre esse Estado uma vantagem estratégica devido á situação de dependência em que este se coloca ao necessitar de peças e mão-de-obra especializada para proceder á manutenção do equipamento que comprou.

Pretende-se sobretudo analisar a hipótese de as Empresas Militares Privadas como um todo (ou apenas em alguns casos específicos) estarem a cruzar a fronteira entre o simples negócio e a ação política, desenvolvendo estratégias que resultarão não apenas no lucro monetário mas também na obtenção de objetivos políticos. Tal possibilidade levantaria uma série de problemas e interrogações e teria o potencial para alterar radicalmente a atual balança de poder internacional.

O objetivo principal desta tese de mestrado será caracterizar as Empresas Militares Privadas da atualidade, dando um especial enfoque ao seu modelo de negócio, ou seja, à forma como conduzem as suas operações, em que campos atuam, que tipo de serviços prestam, quem as contrata, como recrutam os seus colaboradores e, sobretudo, como este setor de negócio tem crescido nos últimos anos e que influência tem para a política internacional dos diversos atores internacionais, entre Estados e Organizações Internacionais ou Transnacionais.

Complementarmente, procurar-se-á, como objetivos secundários de forma a fornecer um melhor enquadramento relativamente à problemática central, fornecer um enquadramento histórico traçando a evolução e crescimento destas empresas ao longo das décadas mais recentes. Outro objetivo secundário assentará na análise da legislação internacional aplicável à regulação (ou ausência de regulação) destas empresas, como forma de perceber um dos fatores que as tornam úteis tanto para Estados como para Organizações Privadas; e simultaneamente um dos fatores que fazem com que estas sejam encaradas com desconfiança, especialmente por parte de organizações de defesa dos direitos humanos.

Estruturalmente, para além dos indispensáveis capítulos de introdução e de conclusão, esta dissertação de mestrado encontra-se dividida em sete capítulos principais:

O primeiro, intitulado “uma breve história do ofício de mercenário”, pretende fazer um breve resumo histórico da atividade guerreira como profissão, descrevendo as raízes da atividade de mercenário na sua forma mais “pura” durante a idade média e renascimento na defesa dos senhores feudais europeus, e detendo-se com mais alguma profundidade no século XX e na alteração do panorama internacional que conduziu à criação das Empresas Militares Privadas como hoje as conhecemos. Neste capítulo também se considerou pertinente incluir um ponto dedicado às considerações de Maquiavel sobre o risco em que incorrem os Estados

que utilizem mercenários para defender as suas próprias fronteiras ao invés de um exército de cidadãos nacionais.

Seguidamente, o capítulo intitulado “caracterização das Empresas Militares Privadas e suas atividades” pretende caracterizar genericamente este tipo de empresas do ponto de vista da sua estrutura, volume de negócio, quem são as suas chefias, como procedem á contratação de efetivos e que tipo de serviços prestam, entre outros factos pertinentes. O propósito deste capítulo será o de caracterizar o objeto de estudo e familiarizar o leitor com esta realidade.

Este capítulo incluirá quatro subcapítulos dedicados á análise das quatro atividades mais frequentemente desempenhadas por Empresas Militares Privadas: A prestação de serviços militares em funções de suporte, tais como o transporte de equipamento, manutenção de veículos e transporte de tropas; as funções de multiplicadores de força em situação de combate, ou seja, o seu peso efetivo no desenrolar de uma situação de combate; as funções de recolha de informações; e ainda a venda de equipamento militar e as parcerias público-privadas para a pesquisa de novas tecnologias bélicas.



**Imagem 2 - Funcionários de uma Empresa Militar Privada escoltam um cliente.** In: <http://img01.militaryblog.jp/usr/f/u/j/fujitasvgt/156kz.jpg>, consultado em 18/01/2015

O terceiro capítulo, intitulado “perfil do cliente: quem contrata Empresas Militares Privadas e com que objetivos” pretende demonstrar que tipo de organizações contratam este tipo de profissionais e por que motivo recorrem aos seus serviços. Este capítulo dividir-se-á em quatro subtópicos, o primeiro dos quais analisará o papel das Empresas Militares Privadas como prestadores de serviços para Estados visando analisar quais são as funções que lhes são mais habitualmente confiadas por Estados Soberanos e que motivos poderão conduzir a que um Estado tome essa decisão. O segundo ponto analisará o papel das Empresas Militares Privadas como serviço de proteção de altas individualidades em zonas de risco. Este ponto visa não só analisar a proteção a altas individualidades no sentido lato do termo (políticos, grandes empresários, etc.) mas também a proteção a entidades civis que atuam nessas zonas de conflito, tais como os funcionários de empresas ocidentais a cumprir contratos de

construção de infraestruturas no Iraque e Afeganistão. Seguidamente, o terceiro ponto analisará o papel (ainda pouco representativo) das Empresas Militares Privadas como força de segurança empregue por organizações humanitárias para garantir as condições necessárias a que cumpram as suas missões. Embora esta atividade ainda seja muito pouco representativa no panorama geral da atuação das Empresas Militares Privadas optou-se por a incluir nesta análise dado que o próprio facto de as instituições de defesa dos direitos humanos que mais clamam por uma responsabilização das Empresas Militares Privadas pelos seus atos estarem dispostas a contratar estas mesmas empresas para garantir a sua própria segurança lança o debate sobre se estas empresas serão parte do problema ou parte da solução. Finalmente, o último ponto deste capítulo dedicar-se-á à temática da recolha privada de informações. Diversas Empresas Militares Privadas possuem os seus próprios departamentos de produção de informações, informações essas que serão utilizadas quer pela própria empresa no âmbito das operações que executa, quer por outros atores a quem estas empresas vendem as informações que recolhem através da prestação de serviços de consultoria e análise.

Em seguida, o capítulo intitulado “a economia da defesa” visará analisar a importância da indústria da defesa nos países ocidentais, analisando assim a importância económica das Empresas Militares Privadas e restantes intervenientes das parcerias público-privadas face à economia global e dos países em que se inserem ou atuam. Neste capítulo, analisaremos a forma como as escolhas racionais em matéria de gastos com a defesa têm repercussões na saúde financeira de um Estado. Para além disso, veremos ainda como a economia poderá ser utilizada como uma arma, quer através da imposição de sanções económicas a Estados rivais, quer originando um colapso económico ao levar um rival a gastar demasiados recursos no setor da defesa, descurando outros setores da sociedade. Finalmente, a economia poderá ser entendida como sendo um fim da defesa em si própria, no sentido em que um Estado economicamente forte será um estado bem-sucedido e cuja população terá um índice de felicidade superior quando comparado com um Estado economicamente fraco.

Para a conclusão deste capítulo foi de especial importância a obra “Handbook of Defense Economics”, com edição de Keith Hartley e Todd Sandler. Dividida em dois volumes publicados em 1995 e 2007, esta obra reúne artigos de diversos autores subordinados ao tema da economia da defesa analisada a partir de diversas perspetivas, sendo por esse motivo uma obra de extrema importância para o estudo do tema em questão.

O capítulo seguinte, subordinado ao tema “a Blackwater como cânone das Empresas Militares Privadas”, analisa em maior detalhe a empresa originalmente conhecida como Blackwater, atual Academi. Esta empresa, fundada em 1997 pelo ex-Navy Seal Erik Prince, é atualmente reconhecida como a maior Empresa Militar Privada do mundo, para além de estar envolvida em diversas polémicas devido às suas alegadas práticas obscuras. Devido á fama (ou infâmia) que esta empresa recolheu ao longo dos seus 15 anos de atividade, á sua ascensão meteórica e ao seu grande alcance e variedade de serviços prestados, escolheu-se analisar esta empresa como cânone da indústria dos serviços militares privados. Este capítulo encontra-se dividido em quatro pontos principais: o primeiro, pretende relatar a criação da Blackwater e os seus primeiros anos de atividade demonstrando com que meios começou, quem foram os seus fundadores e quais foram as suas primeiras missões, relatando em seguida o seu crescimento até se tornar a maior Empresa Militar Privada do mundo. Seguidamente, será analisado o relacionamento entre a Blackwater e a Administração Bush, um dos fatores decisivos para o crescimento desta empresa, dando-se especial atenção aos contratos de prestação de serviços no âmbito das guerras do Iraque e Afeganistão e á circulação de altos quadros entre a Casa Branca e o Conselho de Administração da Blackwater. O terceiro ponto deste capítulo analisa mais detalhadamente os três incidentes que despertaram a atenção da opinião pública em geral para a temática das Empresas Militares Privadas: A emboscada em Fallujah que conduziu á morte e posterior exibição pública de quatro colaboradores da Blackwater, gerando uma onda de revolta nos Estados Unidos e uma forte resposta por parte dos U.S. Marines que iniciaram uma operação de larga escala com o objetivo de erradicar a atividade insurgente na cidade; a Batalha de Najaf, em que um grupo de seguranças da Blackwater defendeu uma base americana contra uma força insurgente em larga vantagem numérica; e o contrato de policiamento de Nova Orleães após o furacão Katrina, tendo esta sido a primeira vez que foram transmitidas para todo o mundo imagens de forças militares privadas incumbidas de manter a ordem numa cidade ocidental em tempo de paz. Estes três estudos de caso afiguram-se relevantes no panorama geral deste trabalho académico pois no caso do incidente de Fallujah é possível tirar elações sobre o relacionamento entre as forças armadas regulares e os funcionários de Empresas Militares Privadas, na Batalha de Najaf pode-se tirar conclusões sobre a sua eficácia em combate e no caso de Nova Orleães é possível analisar a reação pública á intervenção de forças militares privadas no seu próprio país a mando do seu próprio governo, sendo que este caso demonstra os possíveis efeitos subversivos da utilização deste tipo de empresa para missões de



policciamento doméstico. Finalmente, o quarto ponto deste capítulo aborda a mudança de nome da empresa de Blackwater para Academi e a reestruturação que deu origem a esta mudança de nome, começando com a manifesta intenção por parte da administração em mudar o foco de atuação da empresa das operações militares privadas para o treino de outras partes interessadas, consultoria de segurança e serviços de apoio logístico.

O capítulo seguinte, intitulado “apoio logístico”, debruçar-se-á sobre a questão do apoio logístico, desde o apoio prestado em locais de conflito como seja o caso do serviço de *catering* das bases aliadas no Iraque e Afeganistão atribuído a uma subsidiária da Haliburton até aos serviços prestados por entidades privadas em território europeu e norte-americano no âmbito da política de privatização da indústria da defesa, sobretudo na área da manutenção de equipamento. Este será o capítulo em que serão abordadas com maior profundidade as temáticas do comércio de armamento e equipamento militar (e a forma como este afeta as decisões políticas de diversos Estados) e das parcerias público-privadas para a investigação científica com aplicações no setor da defesa.

Neste capítulo será ainda focada a única empresa portuguesa que, discutivelmente, poderia ser considerada uma Empresa Militar Privada: a EMPORDEF Empresa Portuguesa de Defesa (SGPS), S.A. Esta empresa é uma das empresas do Setor Empresarial do Estado, sendo a holding das participações do Estado Português em todas as empresas que compõem a indústria da defesa em Portugal e atuando nos campos da aeronáutica, construção naval (é a empresa que gere os Estaleiros Navais de Viana do Castelo), comunicações, entre outros. É discutível se a EMPORDEF poderá ser considerada uma Empresa Militar Privada dado que, em primeiro lugar, não possui valências de segurança privada ao contrário das “verdadeiras” Empresas Militares Privadas identificadas ao longo desta tese, como a Blackwater e a Executive Outcomes; mas acima de tudo porque embora tenha uma ampla carteira de clientes internacionais esta empresa pertence ao Setor Empresarial do Estado e tem no Ministério da Defesa Nacional o seu principal cliente, sendo portanto uma empresa pública quando comparada com outras empresas de logística, como a Haliburton, indo esta questão ao encontro do dilema de saber em que ponto uma parceria público-privada deixa de ser considerada uma entidade pública. Mas apesar destas duas questões optou-se por fazer menção a esta empresa com o intuito de demonstrar que Portugal não é de todo alheio às parcerias público-privadas no setor da defesa e pelo especial interesse de que o exemplo se reveste uma vez que esta tese se destina sobretudo ao espaço geográfico, político e cultural

português, sendo realizada no âmbito de um curso de Mestrado ministrado numa instituição portuguesa.

Seguidamente, o capítulo intitulado “os efeitos da atuação das Empresas Militares Privadas em diversos contextos” representa, em conjunto com o capítulo anterior, o âmago desta dissertação, analisando o impacto que a atuação de empresas militares privadas obteve junto de diversos atores (desde a opinião pública até atores internacionais) recorrendo á análise de diversos casos de estudo. O primeiro ponto deste capítulo visa analisar a eficácia efetiva da utilização de Empresas Militares Privadas no campo de batalha, analisando a influência que estas têm como multiplicadores de força e de que forma o apoio logístico por estas prestado contribui para o esforço de guerra. O segundo ponto visará analisar a influência que a utilização de empresas deste tipo tem sobre a opinião pública internacional. Esta análise será feita assentando na medição do apoio que os funcionários destas empresas recebem nos seus países de origem (por exemplo, o forte apoio manifestado por parte da população americana após o incidente de Fallujah), como estes funcionários são vistos perante a população local das regiões em que atuam e ainda como a atividade destas empresas é vista no âmbito da sociedade internacional dos países industrializados. Finalmente, o último ponto deste capítulo analisará a possível componente de subversão inerente á atividade das Empresas Militares Privadas. Este será um ponto sobretudo teórico e visará analisar em que medida a reputação de um Estado poderá sofrer por este atribuir contratos a empresas que segundo a perceção pública lucram com a guerra, de que forma a intervenção de empresas deste tipo em situações domésticas (utilizando-se o caso de Nova Orleães) faz transparecer a imagem de um Estado fraco e incapaz á sua própria população e, finalmente, se estas empresas possuem os meios (tanto militares como políticos) para influenciar a política de um Estado.

O capítulo intitulado “a questão da (ausência de) regulamentação” visa analisar a atual legislação que regula esta atividade, evidenciando as suas lacunas e demonstrando quais as iniciativas que se encontram atualmente em vigor com o objetivo de criar uma legislação mais adequada á realidade. O primeiro ponto deste capítulo debruçar-se-á sobre as tentativas que foram feitas no sentido de criar um sistema eficaz de regulamentação desta atividade focando-se nos seus objetivos e nas alterações que tencionavam introduzir, bem como nos motivos que conduziram ao seu fracasso. A segunda parte deste capítulo analisará a legislação atualmente em vigor demonstrando qual o enquadramento legal da prestação de serviços

militares, quais são as lacunas presentes na lei e de que forma essas lacunas são exploradas por parte das Empresas Militares Privadas e seus clientes, bem como quais são os riscos que essas lacunas apresentam para ambas as partes.

Finalmente, o capítulo “o futuro do mercado” analisará as atuais tendências de crescimento deste setor de atividade. Este será porventura o capítulo mais especulatório de toda a dissertação, procurando antever de que forma este mercado se desenvolverá no futuro.

Das principais conclusões desta tese importa desde já salientar o grande poder que estas empresas podem acumular sob as condições ideais, podendo vir a ter um grande potencial subversivo para a ordem internacional instituída, sendo uma nova realidade que deverá ter um acompanhamento próximo e atento por parte de organizações de segurança e comunidades académicas.

Importa ainda salientar o vazio legal em que estas empresas atuam, havendo a necessidade de incrementar mecanismos de controlo eficientes para monitorizar a sua atividade e garantir o respeito das normas internacionais vigentes.

## **1.1 – Considerações Metodológicas**

A metodologia a adotar será a da análise bibliográfica e documental de fontes abertas, tendo essa análise um enfoque qualitativo. Optou-se por adotar esta metodologia devido á dificuldade em aceder ao objeto de estudo, ou em aceder a indivíduos que tenham contacto direto com o objeto de estudo (como seja o caso de operativos de Empresas Militares Privadas) e assim obter uma observação em primeira mão da realidade retratada. Esta análise centrar-se-á sobretudo em livros, trabalhos académicos e artigos sobre temas relacionados com as Empresas Militares Privadas estudadas sobre diversas perspetivas, tais como o seu papel como multiplicadores de força em situação de combate, o seu papel como serviços de apoio logístico, ou o alegado desrespeito perante os direitos humanos. Após consulta da bibliografia disponível proceder-se-á á sintetização e sistematização dos conhecimentos aprendidos, seguida da redação faseada da dissertação de mestrado.

Durante a execução desta tese far-se-á uma pesquisa sobretudo descritiva, tentando dar ao leitor a maior familiaridade possível (atendendo obviamente aos limites em termos de

extensão e tempo de execução disponíveis para um trabalho desta natureza) com o objeto de estudo; realçando as suas características principais, as situações e motivações que mais contribuíram para a sua evolução até ao que é hoje, identificando os seus principais intervenientes, tanto individuais como institucionais e os efeitos da sua atuação a diversos níveis. Após a pesquisa descritiva e nos tópicos que careçam de uma investigação mais aprofundada, far-se-á uma pesquisa explicativa, visando aprofundar o conhecimento sobre o objeto de estudo através da explicação dos fenómenos observados e já previamente descritos. Esta pesquisa explicativa visa sobretudo ajudar a compreender melhor o objeto de estudo ao permitir analisar as motivações (tanto conscientes como inconscientes) por detrás dos factos e, conseqüentemente, o seu impacto nos acontecimentos e, quando aplicável, num possível cenário futuro.

A relativa escassez de publicações sobre esta temática poderá por vezes originar alguma parcialidade no tratamento do objeto de estudo. O exemplo mais claro desta parcialidade será encontrado no capítulo dedicado á Blackwater, maioritariamente apoiado na obra “Blackwater: The rise of the world’s most powerful mercenary army”, de Jeremy Scahill (2007), que transmite no seu livro uma visão particularmente negativa da Blackwater. Não obstante, procurar-se-á manter o máximo de neutralidade durante a análise e exposição dos factos em questão, demonstrando sempre que possível os diversos pontos de vista que se poderão sustentar ao analisar o tema, deixando assim margem ao leitor para retirar as suas próprias conclusões. No entanto, de acordo com a principal função de uma Tese de Mestrado de contribuir para o avanço do conhecimento na área académica em que se insere, expressar-se-á uma opinião pessoal sobre os factos ao longo da obra, com maior incidência nos capítulos sobre a legislação vigente e o possível rumo seguido por este mercado, bem como nas conclusões.

Tal como já foi mencionado, o enfoque principal desta tese centra-se nas Empresas Militares Privadas no sentido estrito do termo, ou seja, nas empresas que atuam como serviços de segurança privada em zonas de conflito e como multiplicadores de força para forças armadas regulares. No entanto, durante a investigação deste problema em concreto afigurou-se como pertinente alargar o objeto de estudo de forma a incluir também o fornecimento de equipamento, os projetos de pesquisa e desenvolvimento e outras vertentes das parcerias público-privadas nos setores da defesa como um todo.

Pontualmente, ao longo desta tese recorrer-se-á ainda a estudos de caso que visam observar uma realidade maior com recurso á análise de casos característicos representativos da realidade em questão. Serão porventura os exemplos mais importantes de estudos de caso as diversas análises feitas sobre operações da Blackwater, com especial destaque para a Batalha de Fallujah e para a operação de segurança em Nova Orleães e a análise de diversos projetos de pesquisa que, tendo sido iniciados com fins militares, acabaram por resultar em tecnologias que hoje são diariamente utilizadas no setor civil.

A principal dificuldade sentida na realização desta tese reside na escassez de bibliografia (e relativa parcialidade ou sensacionalismo da bibliografia disponível) e, acima de tudo, na impossibilidade de observar este fenómeno em primeira mão ou poder, na ausência de uma observação direta, entrevistar operacionais de empresas desta natureza que pudessem oferecer um relato na primeira pessoa sobre as suas vivências e experiências neste campo.

Relativamente á questão da bibliografia, a sua escassez dever-se-á sobretudo ao facto de este ser um tema relativamente recente, não tendo ainda sido muito explorado no seio da comunidade académica. Para além do mais, a bibliografia disponível provem na sua esmagadora maioria de autores cujo objetivo foi escrever obras para consumo massificado, acabando inevitavelmente por romancear um pouco as suas obras e prendendo-se demasiado aos detalhes mais sensacionalistas e não tanto aos factos, numa tentativa de criar obras que apelassem a um público mais amplo do que apenas a comunidade académica.

Finalmente, a questão da dificuldade em entrar em contacto com funcionários destas empresas tentou ser mitigada com recurso a fóruns de conversação na internet, porem o anonimato fornecido por este meio de comunicação permitiria a qualquer um inventar relatos falsos de grandes histórias de guerra, mesmo que o seu único contacto com a guerra tenha sido através de um jogo de vídeo. Essa impossibilidade em verificar os antecedentes dos entrevistados ou a veracidade da sua resposta inviabilizou a hipótese de utilizar este meio para chegar á fala com possíveis funcionários de Empresas Militares Privadas.

## 1.2 – Enquadramento Teórico

Relativamente ao enquadramento teórico, ponto fundamental numa obra desta natureza, importa desde já salientar que a principal teoria de suporte a esta tese de mestrado será a Teoria Realista das Relações Internacionais.

Como iremos verificar nos pontos de enquadramento teórico que se optou por incluir em diversos capítulos, existem diversas teorias sobre a forma como os atores internacionais se organizam e interagem. De entre as diversas Teorias das Relações Internacionais afiguram-se como particularmente relevantes a Teoria Idealista e a Teoria Realista. Cronologicamente a primeira das duas foi a Teoria Idealista, criada na Escócia em 1917, no final da Primeira Guerra Mundial, com o objetivo de promover a paz e a ordem internacionais. Tal como o próprio nome indica esta teoria assenta no ideal das Relações Internacionais, não naquilo que é, mas naquilo que deveria ser. Esta teoria procura definir um ambiente ideal para as Relações Internacionais, em que dominam a paz e a diplomacia, como forma de evitar os erros que conduziram à tragédia e mortandade da Primeira Guerra Mundial, como forma de garantir que um tal evento não se repetiria.

No entanto a Teoria Idealista foi contestada por Edward Carr na sua obra "20 Anos de Crise", lançada em 1939. Nesta obra Carr afirma que os teóricos idealistas, ao desenvolverem um modelo de organização dos atores internacionais baseado na diplomacia, diálogo e bem comum, deixaram de fora um fator essencial: o poder. Tanto o poder de um ator para submeter os outros à sua vontade, como a busca desse poder por parte de atores que ainda não o possuem. Ainda segundo Carr, a principal diferença entre estas teorias encontra-se no facto de os idealistas possuírem um padrão ético para aquele que deveria ser o comportamento dos atores políticos e tentarem que a política se adeque a esse padrão; ao passo que os realistas se concentram única e exclusivamente nos factos políticos observáveis, vendo a realidade política como é e não como deveria ser.

Segundo a Teoria Idealista este mundo utópico tornar-se-ia realidade devido ao facto de que instintivamente todos os atores queriam o seu próprio bem, que naturalmente se alinharia com o bem comum. Esta teoria parte do princípio racionalista de que todas as nações almejam viver em paz, logo, qualquer atitude belicista seria ilógica e irracional, sendo portanto inaceitável numa sociedade civilizada e sendo os atores que a ela recorressem

excluídos dessa mesma sociedade. Carr vai um pouco mais além, aderindo á corrente filosófica que retrata o homem como um animal social. Segundo a perspectiva de Carr, a colaboração está em certa medida garantida desde o ponto em que um ator político decide aderir á sociedade e respeitar as normas desta. No entanto, tal adesão será sempre forçada e fruto da incapacidade de sobreviver sozinho. Um resultado da necessidade do homem de se agrupar em sociedade para potenciar a sua própria sobrevivência e bem-estar. Assim, o que existe, segundo a teoria realista, é uma colaboração não em nome do bem comum, mas do bem que serve o individuo e que, por um feliz acaso, também serve os interesses dos outros membros da sociedade. A realidade é assim formada não por ações altruístas, como é crença dos idealistas, mas por um misto de altruísmo e egoísmo destinado a manter o status quo para aqueles que estão no poder ou obter uma posição mais confortável para aqueles que ainda não o têm. Ou seja, embora o homem seja um animal social, qualquer colaboração com a sociedade destina-se não a servir o interesse comum mas a servir os seus próprios interesses, que por vezes se encontram alinhados com o interesse comum. E isto é verdade tanto para os atores individuais como para os Estados (Carr, 1939).

Tal posição é também clara na teoria apresentada por Carr relativamente á manutenção de forças militares, particularmente relevante no âmbito desta tese. Na sua obra "20 Anos de Crise" Carr configura a manutenção de forças militares como sendo um fator essencial para a sobrevivência de um Estado, pois mesmo que não se utilizem tais forças a existência de uma força militar com capacidade para infligir danos graves a um inimigo potencial será na maior parte dos casos um fator dissuasor suficientemente forte para levar a que esse inimigo potencial abandone (ou no mínimo repense) as suas intenções hostis. Esta teoria veio a ser comprovada anos mais tarde no decurso da Guerra Fria com a política de "destruição mutua assegurada" estabelecida entre os Estados Unidos da América e a União Soviética. Nessa época ambos os países construíram arsenais nucleares suficientemente vastos não só para destruir completamente o inimigo mas potencialmente para destruir todo o mundo através do efeito conhecido como "inverno nuclear". Grande parte dessas armas foram depois espalhadas por silos e plataformas móveis de lançamento em locais remotos, com ordens para serem lançadas em caso de ataque inimigo. Desta forma garantiu-se que nenhum dos dois países daria o primeiro passo numa agressão armada, dado que tal significaria a sua destruição uma vez que não haveria defesa contra uma tal quantidade de armas nucleares.

Ainda sobre este tema, não é demais relembrar a afirmação de Carl von Clausewitz, na sua obra "Vom Kriege" (Da Guerra), publicada postumamente em 1832, de que "a guerra é a continuação da política por outros meios". Partindo deste pressuposto poderemos compreender como se afigura de importância vital para a sobrevivência de um Estado, mesmo numa ordem internacional democrática e civilizada como a que atualmente vivemos, a manutenção de uma máquina militar tão forte e eficaz quanto possível, por quaisquer meios necessários. Muitas vezes não se trata de uma posição hostil ou beligerante. Nos dias de hoje a comunidade internacional exige que em primeiro lugar se dê uma oportunidade á paz e á diplomacia, mas quando essa solução falha é necessário possuir a capacidade de continuar a política por outros meios, garantindo um resultado final favorável. Tal poderá significar um ataque preventivo em larga escala quando se percebe a iminência de uma agressão (como foi o caso do Iraque e das suas alegadas armas de destruição maciça), uma guerra contra um grupo terrorista (como assistimos atualmente em Israel) ou até mesmo o apoio a grupos rebeldes com o objetivo de obter o controle de uma zona estrategicamente importante, como é o caso do apoio russo aos separatistas ucranianos. Neste campo, o da consolidação do poder e do exercício tanto de soft power como de hard power em situações em que o envolvimento direto de um Estado seria politicamente inconveniente, as Empresas Militares Privadas são, como veremos ao longo desta tese, uma ferramenta valiosa que os Estados têm ao seu dispor.

Voltando novamente a Edward Carr, este autor considera falacioso o argumento de que se parte para a guerra por motivos defensivos e que mesmo as guerras que começam por estes motivos acabam por se tornar conflitos com objetivos expansionistas. Aqui trata-se novamente da natureza predatória e competitiva do ser humano a triunfar sobre o animal social. Mesmo que uma guerra comece apenas com um objetivo defensivo, eventualmente o objetivo final será tomar o controle do território ou recursos do inimigo. Poderemos apontar a Segunda Guerra Mundial como um exemplo clássico daquilo que Carr descreve: a Alemanha Nazi, Itália e o Japão entraram em guerra para saciar a sua sede expansionista e embora os Aliados inicialmente se tenham limitado a defender os seus territórios e população não se limitaram a conter as forças do Eixo novamente no interior das suas fronteiras, ocupando efetivamente o seu território após o curso da guerra ter virado a seu favor. Ou seja, mesmo os Estados que tinham inicialmente uma atitude pacífica e foram forçados a defender-se de uma agressão externa acabaram por assumir uma postura ofensiva e expansionista ocupando o território daqueles que os haviam inicialmente agredido.



Assim sendo, a Teoria Realista das Relações Internacionais afigura-se como o ponto de partida teórico ideal para a investigação no âmbito dos estudos de segurança em geral e desta tese em particular dado ser esta a perspetiva teórica que mais se aproxima da realidade.

Neste caso em particular a adoção de uma postura realista faz ainda mais sentido devido ao facto de os principais objetivos da presente tese assentarem numa medição e análise da realidade e não numa construção teórica.

De especial importância dentro da corrente realista poderemos encontrar o Realismo Ofensivo de John Maersheimer. Esta teoria assenta nos pressupostos de que a ordem internacional é anárquica, sendo os Estados os seus principais atores. Os Estados são atores racionais que têm a sua sobrevivência como principal objetivo e são capazes de delinear estratégias que lhes permitam alcançar esse objetivo, possuindo todos algum grau (maior ou menor) de capacidade militar. No entanto, nenhum Estado pode ter a certeza absoluta de quais são as intenções dos outros Estados, existindo sempre um fator de incerteza (e, consequentemente, de risco e ameaça) inerente á relação entre Estados<sup>1</sup>.

O Realismo Ofensivo destaca-se das demais correntes da Teoria Realista ao afirmar que para o sucesso de um Estado a manutenção do status-quo não é suficiente, sendo sentida a necessidade de aumentar o seu poder e influência sobre os outros Estados de forma a garantir a sua sobrevivência e prosperidade. Esta necessidade surge do sentimento de insegurança resultante da ordem internacional anárquica e do desconhecimento acerca das intenções dos outros atores internacionais que levam todos os Estados a procurar alcançar uma hegemonia sobre os outros membros da comunidade internacional através da acumulação de recursos materiais e do fortalecimento das suas forças<sup>2</sup>. Assim, e apoiando-nos na Guerra Fria como exemplo, á luz da teoria do Realismo Ofensivo poderemos dizer que um princípio de destruição mútua assegurada não é suficiente. Não basta que o inimigo (ou o vizinho, ou até mesmo aquele que no presente momento consideramos um aliado) seja destruído se ousar atacar. É necessário que tal destruição seja sempre superior para o outro ator de forma a dissuadir qualquer intenção hostil. A manutenção do equilíbrio na balança de poder não é suficiente sendo apenas uma solução temporária á luz do Realismo Ofensivo. O verdadeiro objetivo de todos os Estados é a sua supremacia sobre os restantes atores internacionais.

---

<sup>1</sup> Cfr. <http://www.rochelleterman.com/ir/sites/default/files/glaser%20review%20of%20maersheimer.pdf>, Consultado em 18/01/2015.

<sup>2</sup> Cfr. <http://maersheimer.uchicago.edu/pdfs/StructuralRealism.pdf>, Consultado em 18/01/2015.

Assim, nenhum Estado abdicará da oportunidade de alcançar um objetivo expansionista se tal for racional e não resultar numa retaliação superior á vantagem que se pretende obter, continuando assim a consolidar o seu poder sempre que a oportunidade surgir<sup>3</sup>. Como tal, poderemos facilmente entender de que forma a utilização de Empresas Militares Privadas como multiplicadores de força, como prestadores de serviços e até mesmo num sentido mais amplo como elementos integrantes de parcerias público-privadas para pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias faz sentido nesta lógica de Realismo Ofensivo, dado que permite ao Estado contratante obter uma vantagem sobre os seus competidores.

Finalmente, também a Teoria da Securitização, desenvolvida na Escola de Copenhaga de Relações Internacionais por Ole Waever deverá ser mencionada devido á sua relevância no enquadramento teórico deste estudo e na forma como permite analisar a temática em análise.

Esta teoria difere das restantes ao encarar a segurança não apenas através dos meios materiais existentes (materiais, militares, recursos naturais, etc.) e das intenções dos atores políticos relativamente a questões de segurança propriamente ditas, mas ao assumir que um ator político poderá “securitizar” um determinado assunto ao afirmar que essa questão tem implicações para a segurança e soberania nacionais, dando assim uma maior importância a essa questão. Assim, a securitização assenta em três fatores essenciais: a vontade de um agente político em tornar um assunto uma questão de segurança nacional; um assunto ou objeto que se encontre em risco e necessite de ser protegido e um público que se tencione persuadir no sentido de considerar essa questão uma ameaça real de forma a melhor aceitar os esforços para proteger esse objeto<sup>4</sup>. Assim, aplicando este conceito a um exemplo que nos seja próximo, poderemos encarar a expansão da plataforma continental portuguesa como um exemplo de um objeto passível de securitização dado que tal implica a manutenção (e ampliação) da soberania nacional e a obtenção de direitos de acesso a uma fonte de recursos naturais que poderá desempenhar um papel de relevo na economia e indústria nacionais sendo, portanto, uma questão de sobrevivência e prosperidade do Estado.

Assim, uma questão que seja alvo de um processo de securitização bem-sucedido poderá ser tratada com meios que não se encontrariam disponíveis se essa questão não tivesse implicações na segurança nacional. Tais meios poderão ser a imposição de estados de exceção, o recurso a forças militares para proteger o objeto em risco, a imposição de segredo

---

<sup>3</sup> Ibidem, Consultado em 18/01/2015.

<sup>4</sup> Cfr.: <http://www.e-ir.info/2013/02/01/towards-a-critical-securitization-theory-the-copenhagen-and-aberystwyth-schools-of-security-studies/>, Consultado em 18/01/2015.

de justiça ou outros estatutos legais que impossibilitem a discussão pública do caso ou até mesmo o ataque a outro ator<sup>5</sup>. Mantendo um exemplo semelhante a securitização da zona económica exclusiva de um Estado permitiria que os recursos aí presentes fossem defendidos pela força sendo a ameaça de conflito armado e o custo em embarcações perdidas uma ameaça suficiente para levar a que os Estados competidores se mantenham afastados dessa zona económica exclusiva enquanto uma sanção meramente administrativa (coima e apreensão de pescado) poderia ser vista como um pequeno revés numa violação de soberania que ainda assim se apresenta como lucrativa.

Regressando ao foco desta tese poderemos verificar que a securitização proporciona um terreno fértil para os negócios que suportam os conflitos armados, com especial destaque para as Empresas Militares Privadas. Desde logo ao tornar uma questão em algo que tem impacto na segurança essa questão fica um passo mais próximo de vir a ser alvo de uma resolução pela força. Tal é o caso de ataques a países que alegadamente possuam armas de destruição maciça e representem uma ameaça, operações militares em locais que sejam bases de atividade de organizações terroristas ou sanções a Estados hostis. Todas estas atividades representam oportunidades de negócio para Empresas Militares Privadas nos mais diversos campos, seja ao nível da atuação física no teatro de operações, seja ao nível da projeção de força, seja mesmo ao nível do fabrico de equipamento para fazer face às novas exigências. Poderá mesmo dar-se o caso de um assunto ser considerado como tendo implicações com a segurança do Estado mas ainda assim esse Estado querer manter um certo nível de distanciamento, podendo então utilizar uma Empresa Militar Privada para resolver a situação sem o envolvimento direto das suas próprias forças. Finalmente e criando um possível cenário que preveja a existência de uma Empresa Militar Privada com fortes ligações políticas poderia mesmo ser possível que uma situação fosse tornada uma questão de segurança com o objetivo de permitir a essa Empresa Militar Privada fornecer os meios necessários para lidar com a situação.

---

<sup>5</sup> Ibidem, Consultado em 18/01/2015.

## 1.4 – Conceitos Operacionais

Ao longo desta tese será frequentemente feita referencia a diversos conceitos operacionais que se consideraram fundamentais para o estudo desta temática e para uma melhor perceção e entendimento dos factos em causa.

Em primeiro lugar importa desde já definir o conceito de Empresa Militar Privada. Tal como já foi referido, no âmbito desta tese consideraram-se como sendo Empresas Militares Privadas todas as entidades privadas que focam a sua atividade (ou pelo menos parte da sua atividade) na intervenção em operações militares, seja através do envolvimento direto no terreno, do treino de forças regulares, da venda de equipamento ou do seu papel em funções de suporte; e daí retiram um ganho financeiro, direto ou indireto.

Outros conceitos frequentemente referidos são os de “multiplicador de força” e de “funções de suporte”. Considera-se um multiplicador de força todos os fatores externos que, quando adicionados a uma força de combate, aumentam substancialmente a sua eficácia. Tais fatores poderão ser equipamento mais moderno, apoio de artilharia, apoio de veículos, treino avançado, ou qualquer outra alteração que uma vez introduzida faça essa força de combate ser mais eficaz. Por funções de suporte, consideram-se todas as funções que embora sejam necessárias ao esforço de guerra não implicam uma participação direta no combate, tais como transportes, logística, abastecimentos, manutenção ou *catering*.

Um conceito também mencionado frequentemente é o conceito de “economia da defesa”. Este refere-se á relação estabelecida entre a saúde económica de um Estado e os seus custos em matéria de defesa. Assim, a economia da defesa representa a balança estabelecida entre os custos inerentes á privatização de setores da defesa, aquisição de equipamento e outras despesas e a receita gerada por esses negócios, seja através de contrapartidas, geração de impostos ou postos de trabalho criados. Por outro lado, este conceito poderá ser também aplicado ao estudo da economia como arma de guerra em si mesma, seja forçando o adversário a gastar mais do que deveria em armamento e equipamento para conseguir acompanhar a corrida às armas, seja através da imposição de embargos e outras sanções económicas.

Ao falar de “parcerias público-privadas” referimo-nos a acordos formais estabelecidos entre Estados e entidades privadas através dos quais essas entidades privadas são incumbidas da prestação de serviços que habitualmente seriam da esfera exclusiva da administração pública. No setor da defesa estas parcerias variam desde processos de terceirização perfeitamente legítimos de funções cuja manutenção na esfera pública representaria um desperdício desnecessário de recursos, tais como o fabrico de fardamento; situações intermédias que poderão suscitar algumas dúvidas, tais como os contratos de prestação de serviços de logística e manutenção; e até ao extremo oposto em que encontramos situações cuja legalidade e legitimidade é seriamente questionável, como é por exemplo o caso do contrato atribuído á Blackwater para o policiamento de Nova Orleães no rescaldo do furacão Katrina.

## 2 – Uma Breve História do Ofício de Mercenário

Ao longo da história é possível encontrar inúmeros exemplos da utilização de mercenários, desde os mercenários de Ramses II, até aos guerreiros Viquingues que os imperadores Bizantinos utilizavam na sua guarda pessoal. Até mesmo a Guarda Suíça, o corpo de segurança pessoal do papa e exército efetivo do Estado do Vaticano, começou por ser um grupo de mercenários de origem suíça contratados em 1506 para defender o papado<sup>6</sup>.

De igual relevo são os *Condottieri* italianos da era renascentista, grupos de soldados profissionais que se dedicavam a lutar em nome das diversas cidades-estado italianas. Estes mercenários, mencionados nas obras de Maquiavel, eram conhecidos por muitas vezes encenarem grandes batalhas quase de comum acordo, mantendo um nível de mortos mínimo, libertando os prisioneiros no final da batalha e terminando na maioria das vezes em empate, para que ambos os exércitos continuassem a receber o pagamento que lhes era devido sem se arrisquem. Porém, quando efetivamente combatiam, os *Condottieri* faziam-no de uma forma eficaz e revolucionária, ignorando os velhos ideais de cavalaria em detrimento de uma guerra de manobras e emboscadas (Maquiavel, 1532).

Veremos ainda como no Século XX surgiram as primeiras Empresas Militares Privadas da era moderna como forma de responder à necessidade de soldados altamente treinados para fazerem frente a diversas revoltas e guerras civis que eclodiram em África na sequência dos processos de descolonização. Será apontado como exemplo característico a empresa sul-africana Executive Outcomes e a forma como esta foi utilizada para travar as forças da UNITA, em Angola e da RUF na Serra Leoa, demonstrando tanto a eficácia como a desconfiança da sociedade internacional que regra geral se encontram patentes na atuação de empresas desta natureza.

---

<sup>6</sup> [http://www.warriors-wizards.com/mercenaries\\_history.htm](http://www.warriors-wizards.com/mercenaries_history.htm), Consultado em 17/06/2012.

## 2.1 – A Antiguidade: Mercenários na Verdadeira Aceção da Palavra

Desde que a humanidade inventou o comércio que alguns grupos de guerreiros tornaram a sua apetência belicista no seu produto e se dedicaram a lutar por uma potência estrangeira a troco de uma compensação monetária. Os registos históricos mais antigos da utilização de mercenários remontam á antiguidade clássica, tendo estes sido utilizados por Egípcios e Gregos. Durante a era medieval era prática comum os imperadores bizantinos recrutarem mercenários para a sua guarda pessoal. Estes mercenários eram recrutados sobretudo junto dos povos viquingues do Norte da Europa, devido não só á sua apetência bélica treinada desde tenra idade, mas também ao facto de não possuírem qualquer tipo de ligação cultural aos povos gregos, esperando-se portanto que estivessem prontos a suprimir rebeliões eficazmente e sem piedade<sup>7</sup>.

O primeiro registo histórico da utilização de mercenários data de cerca de 1500 A.C., época em que o Faraó Ramses II utilizou cerca de 10000 mercenários nas suas batalhas. Entre alguns dos mais famosos mercenários a combater em nome do Faraó encontram-se os Medjai, guerreiros de origem núbia utilizados como batedores e infantaria ligeira. A estes juntaram-se mais tarde outros contingentes de guerreiros, de diversas origens, habitualmente empregues devido ás especializações específicas desenvolvidas pelo seu povo, tais como os contingentes de archeiros líbios.<sup>8</sup>

No mundo grego também era vulgar a utilização de mercenários, sendo o exemplo mais comum a utilização de mercenários gregos por exércitos persas (como por exemplo, por Xerxes na celebre Batalha das Termópilas em 480 A.C.) e a utilização de mercenários de tribos celtas nos exércitos gregos<sup>9</sup>.

No século IV, com a decadência demográfica e material do Império Romano, a dificuldade em formar um exército profissional de cidadãos romanos conduziu a que vários grupos de bárbaros fossem integrados nas legiões romanas. Estes bárbaros eram depois romanizados e, se sobrevivessem ás campanhas para que haviam sido contratados, eram por

---

<sup>7</sup> [http://www.warriors-wizards.com/mercenaries\\_history.htm](http://www.warriors-wizards.com/mercenaries_history.htm), Consultado em 17/06/2012.

<sup>8</sup> <http://www.reshafim.org.il/ad/egypt/timelines/topics/army.htm>, Consultado em 18/01/2015.

<sup>9</sup> [http://www.warriors-wizards.com/mercenaries\\_history.htm](http://www.warriors-wizards.com/mercenaries_history.htm), Consultado em 17/06/2012.

vezes recompensados com propriedades em regiões do império que sofressem de um déficit demográfico.<sup>10</sup>

No poema Anglo-saxónico “Beowulf”, escrito entre os séculos VIII e XI, o herói Beowulf é retratado como sendo o comandante de uma companhia de homens livres que lutam em conflitos estrangeiros.

Na Itália dos séculos XIII e XIV surgiram os “Condottieri”, grupos de guerreiros profissionais compostos por um oficial (Condottiero) e as suas tropas, contratados para lutar em nome das diversas cidades-estados italianas. O negócio dos Condottieri floresceu devido



**Imagem 3 - Profilo di Capitano Antico, Leonardo da Vinci, cerca de 1475.** Pintura que representa o perfil de um Condottiero. In: [http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/9/95/Un\\_Condottiero\\_-\\_Leonardo\\_da\\_Vinci.png](http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/9/95/Un_Condottiero_-_Leonardo_da_Vinci.png), consultado em 18/01/2015

ao facto de as cidades-estado italianas (com especial destaque para Florença e Veneza) serem extremamente ricas devido ao comércio que faziam com as Índias, sendo simultaneamente bastante pequenas em termos geográficos e demográficos, o que as impedia de manter um exército permanente de cidadãos nacionais, deixando-as à mercê de possíveis ataques por parte de outras cidades-estado.

Os Condottieri foram ainda uma força militar revolucionária no seu tempo devido à abordagem que tinham ao combate: ao invés de seguirem o “código de cavalaria” habitual na época, demonstrando coragem e valor ao enfrentar o inimigo em campo aberto, os Condottieri estudavam estratégia e ciências militares, conhecimentos adquiridos sobretudo através de manuais de campo do império romano que lhes permitiam vencer os seus inimigos em guerras de manobra, recorrendo a emboscadas e utilizando outras técnicas de combate para além da batalha em campo aberto.

<sup>10</sup> <http://www.historynet.com/romes-barbarian-mercenaries.htm>, Consultado em 18/01/2015.



Á medida que o seu domínio militar era consolidado muitos Condottieri apercebiavam-se do poder efetivo que possuíam e começaram a adquirir cargos políticos no governo das cidades que contratavam as suas companhias.

A grande utilização de mercenários nos Estados italianos mereceu as considerações de Maquiavel em diversas das suas obras, como veremos no próximo ponto.

## **2.2 – A Perspetiva de Maquiavel Sobre a Utilização de Mercenários**

Maquiavel demonstra na sua obra máxima, “O Príncipe”, a desvantagem inerente á utilização de mercenários.

Segundo Maquiavel as forças de Mercenários são forças que, devido ao facto de terem a compensação monetária como único incentivo para combater, não serão nunca tão empenhadas nem tão fiéis como um exército de cidadãos nacionais. A este fator associa-se ainda a questão de os grupos de mercenários serem de origem estrangeira, e muitas vezes formados por indivíduos de diversas nacionalidades, não sentindo portanto uma ligação emocional ao território ou soberano porque lutam e muitas vezes não mantendo uma boa coesão com outras unidades do mesmo exército devido ás diferenças culturais entre si (Maquiavel, 1532).

No capítulo XIII d’O Príncipe<sup>11</sup>, Maquiavel apresenta diversos exemplos de como a utilização de tropas contratadas poderá ter efeitos indesejados, indicando também diversos líderes de sucesso que, tendo essa oportunidade, substituíram as forças de mercenários por forças da sua própria casa. Com resultados negativos, importa salientar a decadência marcial do Império Romano que, segundo Maquiavel, começou com o recrutamento de soldados Godos, que não eram cidadãos romanos e não mantinham os elevados padrões de disciplina por que se regiam as legiões romanas. Com resultados positivos, Maquiavel relata como Cesare Borgia, que substituiu as forças de mercenários que o acompanhavam por homens do seu próprio exército, aumentou assim grandemente a sua reputação devido á imagem que projetava como mestre incontestado dos seus exércitos e aumentando a eficiência das suas ações devido á fidelidade absoluta das suas forças (Maquiavel, 1532).

---

<sup>11</sup> <http://www.constitution.org/mac/prince13.htm>, Consultado em 18/01/2015.

No capítulo XII d'O Príncipe<sup>12</sup>, Maquiavel demonstra como os mercenários italianos procuram evitar o perigo a todo o custo, recusando-se a lutar durante a noite ou durante o inverno, fazendo prisioneiros que libertam prontamente sem um pedido de resgate e evitando matar os inimigos em batalha. Com isto Maquiavel procura demonstrar que estes não são guerreiros a sério, sendo mais como atores que, de comum acordo, encenam batalhas espetaculares para iludir os governantes que pagam os seus honorários. Maquiavel descreve também grandes batalhas, com milhares de mercenários em belíssimas armaduras, que combatiam durante horas de forma espetacular, porém quase sem causar baixas a nenhum dos exércitos e frequentemente sem que haja um vencedor claro (Maquiavel, 1532).

Ao longo de toda a sua obra Maquiavel defende que, para um governante, é um erro tremendo utilizar mercenários, pois estes não têm outro incentivo para lutar que não seja o lucro monetário, sendo desunidos, gananciosos, predispostos a cometer saques e pilhagens mesmo sobre as populações que deveriam proteger, não estão dispostos a arriscar-se em nome do seu empregador, colocando o seu bem-estar e interesses materiais em primeiro lugar e, se por acaso saírem da batalha vitoriosos, há a grande possibilidade de que façam refém o governante por quem deveriam lutar, procurando assim uma maior vantagem financeira.

### **2.3– Do Século XIX á Atualidade: O Nascimento e Ascensão das Empresas Militares Privadas**

Desde o período após a Segunda Guerra Mundial que as Relações Internacionais têm vindo a ganhar cada vez mais importância no panorama académico ocidental. Com as graves consequências que os dois conflitos mundiais tiveram para a ordem internacional, a Primeira Guerra Mundial conduzindo á criação da Sociedade das Nações e a Segunda Guerra Mundial decretando o seu falhanço, foi instituída a ideia de que os problemas que afetem um Estado, ou um conflito entre dois Estados, podem rapidamente alastrar, direta ou indiretamente, a todo o globo.

Nesta contextualização histórica importa lembrar algumas das grandes correntes de pensamento das Relações Internacionais: A Teoria Clássica das Relações Internacionais, que foi a teoria aceite durante o Século XIX, tendo sido desenvolvida por autores como Rousseau

---

<sup>12</sup> <http://www.constitution.org/mac/prince12.htm>, Consultado em 18/01/2015.

ou Clausewitz, apresenta as Relações Internacionais como sendo o status quo entre Estados Soberanos e a forma como estes interagem entre si, através do poderio militar e de manobras diplomáticas, na tentativa de conseguir para si o maior proveito possível de cada situação, procurando impulsionar os seus interesses enquanto impedem os seus rivais de alcançar os seus próprios objetivos. Nesta dinâmica, os grupos de mercenários que se encontravam em atividade (neste caso ainda mercenários, dado que estamos ainda a falar de um período anterior às mudanças que originaram a criação de Empresas Militares Privadas) eram meras ferramentas de que os Estados dispunham para alcançar os seus objetivos, podendo utilizá-los em guerras por procuração, como forma de desestabilizar as colónias ultramarinas dos seus inimigos, ou como ferramenta de aplicação de técnicas de terror junto da população nativa das suas próprias colónias. À luz desta teoria e perante os valores sociais do período em causa, o impacto social da utilização deste tipo de unidade militar é muito reduzido, dado que a arena internacional é ainda dominada exclusivamente por atores estatais, não existindo ainda o conceito de Organização Não-Governamental ou de defesa dos direitos humanos.

Por outro lado, as teorias professadas por Hegel, Marx ou Lenine assentam num estabelecimento das Relações Internacionais como sendo as intenções de uma minoria que possui vastas quantidades de poder e dinheiro. As Teorias Marxistas-Leninistas assentam sobretudo numa dialética entre opressores e oprimidos, sendo a História escrita por uma elite que subjuga política e economicamente as massas proletárias. Assim, as Relações Internacionais não se tratam apenas dos interesses de Estados Soberanos a operarem ao mesmo nível, definem-se agora como uma divisão entre entidades poderosas (sejam elas Estados ou grandes interesses económicos) e entidades subjugadas, em que se incluem Estados de menor poder (Lara, 2013).

Após a Primeira Guerra Mundial, nasceu a Teoria Idealista, que assentava na democracia e respeito pelas regras de Direito como forma de prevenir um novo conflito de proporções cataclísmicas. O principal legado da corrente Idealista foi a criação da Sociedade das Nações, uma organização que pretendia garantir a resolução pacífica dos diferendos internacionais através da diplomacia e da renúncia consciente à violência. O Idealismo assenta assim no princípio de que, ao contrário do que acontece com a visão Realista ou com a Teoria Clássica das Relações Internacionais, a sociedade internacional é naturalmente altruísta e procura estabelecer entre si uma comunidade assente em princípios de fraternidade e entreajuda. O surgimento desta corrente de pensamento foi um dos fatores que conduziu ao

desaparecimento dos mercenários no sentido tradicional, dado que neste mundo ideal marcado por princípios de solidariedade e amizade não poderia haver lugar para indivíduos que ganhavam a vida combatendo a troco de dinheiro.

Mais tarde, após as duas grandes guerras do século XX, as Relações Internacionais ganham importância como disciplina devido ao processo de Globalização crescente e à noção de que um pequeno acontecimento poderá vir a ter repercussões a nível internacional. Durante a segunda metade do Século XX, enquanto o mundo procura recuperar das feridas infligidas durante a Segunda Guerra Mundial, assiste-se à ascensão de novos valores, entre eles os valores dos Direitos Humanos. Neste ponto as Relações internacionais voltam a evoluir, adotando o paradigma Naturalista de que a sociedade é formada por homens e não por Estados, assistindo-se a uma maior abertura e intervenção dos cidadãos nas Relações Internacionais através de diversos mecanismos, sendo o exemplo mais notável as diversas Organizações Não-Governamentais. Perante este novo paradigma, e tendo em atenção a importância crescente do poder empresarial na segunda metade do Século XX, apresenta-se como natural a evolução dos bandos de mercenários para Empresas Militares Privadas, assentes em estruturas empresariais sólidas e eficientes, formadas por indivíduos altamente qualificados e que oferecem um vasto leque de serviços de segurança.

Finalmente, este resumo conduz-nos à teoria do Fim da História, e mais concretamente à sua interpretação por Francis Fukuyama (Lara, 2013). Esta teoria relata-nos o final dos acontecimentos históricos com a queda do Muro de Berlim e a ascensão dos Estados Unidos como única potência do mundo. Esta teoria, que relata a vitória fulgurante do capitalismo sobre o socialismo, abre o caminho para uma importância ainda maior dos poderes não-governamentais no decurso das Relações Internacionais, entre os quais se contam as Empresas Militares Privadas.

Passando agora a exemplos práticos de como os grupos de mercenários se adaptaram a este novo século reorganizando as suas estruturas e alterando a sua forma de atuar, podemos ver como durante o Século XX (especialmente na esteira da descolonização africana na segunda metade do século), a atividade de guerreiro contratado profissionalizou-se assistindo-se ao nascimento de diversas Empresas Militares Privadas. Estas empresas foram largamente utilizadas em África trazendo, devido às suas armas e treino superiores, um fim rápido a diversos conflitos regionais e guerras civis surgidos como consequência da descolonização.

Um exemplo característico das primeiras Empresas Militares Privadas é a empresa Executive Outcomes, fundada em 1989 e encerrada em 1998. Esta empresa sul-africana ficou celebre devido às suas operações em Angola e na Serra Leoa.

Em Angola esta empresa foi contratada pelo governo angolano para auxiliar no combate às forças da UNITA que se recusavam a aceitar os resultados das eleições presidenciais de 1992. Com o auxílio do treino e equipamento obtidos junto da Executive Outcomes o Exército regular angolano prontamente superou as forças da União Nacional para a Independência Total de Angola (UNITA) em combate forçando esta organização a aceitar os resultados eleitorais. Devido a pressões internacionais o governo angolano foi forçado a rescindir o seu contrato com a Executive Outcomes e a aceitar a intervenção das tropas de manutenção de paz das Nações Unidas, sendo o país pouco depois novamente envolto em guerra civil<sup>13</sup>.

Em 1995 forças da Executive Outcomes contiveram uma revolução da Frente Revolucionária Unida (RUF) a pedido do governo da Serra Leoa, recuperando o controlo de uma região de produção de diamantes. Também neste caso, o governo legítimo (governo da Serra Leoa) cedeu a pressões internacionais e rescindiu o seu contrato com a Executive Outcomes permitindo a entrada no seu país de forças de manutenção de paz. Também neste caso as forças de manutenção de paz provaram ser menos eficientes (ou mais contidas no uso da força) que as forças da Executive Outcomes, dando á RUF a oportunidade de se fortificar e avançar sobre a capital do país<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> [http://www.globalsecurity.org/military/world/para/executive\\_outcomes.htm](http://www.globalsecurity.org/military/world/para/executive_outcomes.htm), Consultado em 18/01/2015.

<sup>14</sup> Ibidem.

### **3 – Caracterização das Empresas Militares Privadas e Suas Atividades**

No que respeita á sua estrutura organizacional, as Empresas Militares Privadas em geral seguem uma hierarquização militar com terminologias adaptadas ao mundo empresarial. Um exemplo de tal organograma (tendo o leitor em atenção que esta terminologia não representa o organograma de nenhuma empresa real, servindo apenas propósitos de exemplo) seria o grosso das tropas, equivalente a Soldados, formado por “consultores de segurança”, que responderiam a “coordenadores de secção”, o equivalente a Sargentos, e estes por sua vez subordinados a “gerentes regionais”, que seria o posto equivalente a Tenente. Nos escalões de topo é adotada a organização empresarial tradicional, ou seja, Conselho de Administração, Diretor Executivo, Diretor Financeiro e restante estrutura.

Dado que a esmagadora maioria dos seus colaboradores possuem experiência militar prévia (exceção feita a quadros técnicos relacionados com as áreas tecnológica ou financeira, por exemplo) o recrutamento para estas empresas é feito sobretudo através de conhecimento prévio entre os seus próprios operacionais e candidatos ou através da reputação da unidade em que o candidato prestou serviço nas forças armadas regulares. Pode-se tomar como exemplo a Executive Outcomes, já mencionada devido ao seu envolvimento na Guerra Civil Angolana: Esta foi uma empresa sul-africana, fundada por um antigo Tenente-Coronel da Força de Defesa Sul-Africana, que apenas recrutava colaboradores sul-africanos, na sua esmagadora maioria oriundos da Força de Defesa Sul-Africana<sup>15</sup> a que o seu fundador havia pertencido, demonstrando o peso colocado por esta empresa num determinado sistema de valores (patriotismo e lealdade á África do Sul) e a confiança depositada pelas suas chefias nas capacidades de indivíduos treinados por uma força a que eles próprios haviam pertencido, muitas vezes como superiores dos mesmos operacionais que mais tarde recrutaram para a sua empresa.

Em casos em que a elevada procura exige que se contrate um grande número de colaboradores estas empresas recorrem frequentemente a militares de países pobres que possuam experiência de combate, como por exemplo as tropas salvadorenhas e colombianas,

---

<sup>15</sup> Ibidem.

devido á combinação entre o baixo ordenado que estes aceitam e a experiência que possuem (Scahill,2007).

Finalmente, importa caracterizar as chefias deste tipo de empresa. Na sua esmagadora maioria as Empresas Militares Privadas são formadas por oficiais de forças armadas regulares retirados do serviço ativo. Estes oficiais, dada a sua ampla experiência profissional, acabam ocasionalmente por recrutar alguns dos seus antigos companheiros de armas e prestar este tipo de serviço em contratos conseguidos através de contactos ativos em forças armadas ou governos nacionais ou estrangeiros. Embora a opinião pública em geral apenas tenha conhecimento da existência das maiores empresas militares privadas (Academi, GSS, DynCorp, etc.) existem milhares de empresas militares privadas, no sentido mais amplo da expressão, cujas dimensões variam desde as grandes multinacionais em que este trabalho se foca até a empresas de pequena dimensão especializadas em serviços de proteção pessoal, segurança eletrónica, ou outros nichos altamente especializados no mercado da segurança.

### **3.1 – A Prestação de Serviços Militares em Funções de Suporte**

Uma das principais funções atualmente desempenhadas por Empresas Militares Privadas é a da prestação de serviços de suporte, tais como a manutenção de equipamento ou transporte de abastecimentos, entre outras funções de natureza logística.

Estas funções nascem da dicotomia originada por um lado por uma cada vez maior complexidade tecnológica dos equipamentos e por outro lado da necessidade de contenção de custos na execução de operações militares. É, portanto, cada vez mais frequente os governos ocidentais contratarem entidades privadas para proceder á manutenção de veículos militares, plataformas de comunicações e sistemas de armas complexos. Esta subcontratação permite ás forças militares contratantes reduzirem os custos com o treino, salário e restantes encargos com pessoal militar com uma formação técnica bastante avançada e específica destinados a lidar apenas com esse tipo de equipamento e não a participar diretamente em operações de combate.

Em adição a estas valências as Empresas Militares Privadas também têm vindo a ser cada vez mais utilizadas para garantir o transporte de provisões para as tropas na linha da

frente, libertando assim pessoal militar que pode então ser empregue em operações de combate e diminuindo os custos de operação com veículos militares (Scahill, 2007).

Esta privatização permite uma grande contenção de custos em pessoal militar que desempenharia funções que não estão diretamente relacionadas com o combate, tais como cozinheiros ou mecânicos, permitindo assim apresentar á opinião pública um conflito de dimensões mais pequenas e com um menor número de efetivos, aquilo a que se optou por chamar o “custo da guerra” e que será analisado com maior profundidade num próximo capítulo.

### **3.2 – O Papel das Empresas Militares Privadas como Multiplicadores de Força em Situações de Combate**

Segundo as definições do dicionário militar do Departamento da Defesa Norte-Americano considera-se como sendo um multiplicador de força “uma capacidade que, quando adicionada e empregue por uma força de combate, aumenta significativamente o potencial de combate dessa força e assim aumenta as possibilidades de conclusão com sucesso da missão”.<sup>16</sup>

Desta forma, as funções de suporte descritas no ponto anterior podem ser também consideradas como multiplicadores de força, dado que permitem aos exércitos regulares concentrar a quase totalidade das suas forças em funções de combate em vez de dispersarem os seus efetivos em funções de suporte, conseguindo assim uma maior eficácia na utilização das suas tropas e, conseqüentemente, alcançando uma maior probabilidade de concluir a missão com sucesso. Uma analogia popular relativamente a esta articulação de esforços diz que “o exército dispara e as Empresas Militares Privadas carregam as armas”. Porém, as Empresas Militares Privadas atuais fazem bastante mais que apenas carregar armas. Para além das funções de manutenção e abastecimento já demonstradas, que por si só são um multiplicador de força, é frequente encontrar meios de Empresas Militares Privadas utilizados para transportar tropas regulares, especialmente em casos de evacuação médica, e seguranças

---

<sup>16</sup> [http://www.dtic.mil/doctrine/dod\\_dictionary/](http://www.dtic.mil/doctrine/dod_dictionary/), Consultado em 29-06-2012.



armados de Empresas Militares Privadas que prestam serviço em áreas onde decorrem operações de forças militares regulares.

A utilização destes seguranças armados adquire uma especial relevância como multiplicador de força se tivermos em conta que a sua presença não só permite libertar alguns soldados regulares que de outra forma estariam em serviço de guarda ou de escolta; mas acima de tudo que estes seguranças têm habitualmente por missão a proteção de interesses corporativos em zonas de guerra. O exemplo mais categórico que se poderá apontar de uma tal sinergia de interesses encontra-se nos contratos de exploração de recursos minerais e construção de infraestruturas concedidos a empresas americanas a operar no Iraque (Scahill, 2007). Ao fornecer segurança a estes interesses as Empresas Militares Privadas atuam não só como um multiplicador de força perante as forças americanas no terreno naquele momento, mas também como um multiplicador de força perante a estratégia geral do curso da guerra, pois ao garantir que estas empresas têm condições para conduzir os seus negócios estão a contribuir para o crescimento da economia americana e para uma maior estabilização da influência americana na região a médio ou longo prazo.

Assim, e seguindo a corrente de pensamento Realista das Relações Internacionais, estas surgem da organização natural dos diversos Estados num sistema anárquico, cujas relações são estabelecidas com base em alianças efémeras, interesses e na ordem natural proveniente da diferença de capacidade entre os Estados. Este estado anárquico beneficia naturalmente uma elite de Estados mais fortes permitindo que estes subjuguem (militar ou economicamente) os Estados mais fracos. A elevada instabilidade que este equilíbrio precário causa na comunidade internacional conduz a uma vontade por parte dos diversos Estados em garantir a sua sobrevivência e segurança, melhorando as suas capacidades bélicas. Relembrando o antigo provérbio latino “Si vis pacem, para bellum”, que traduz como “Se desejas a paz, prepara-te para a guerra” poderemos entender facilmente a força motriz por detrás da utilização de Empresas Militares Privadas como multiplicadores de força em combate, dado que tal garante aos Estados que as utilizam uma maior capacidade bélica e consequentemente, fazendo fé nesta teoria, uma maior segurança.

Para além da capacidade bélica que garante a segurança física do Estado, poderemos novamente analisar a componente de sinergia entre interesses empresariais e estatais já mencionada neste capítulo á luz desta nova dinâmica como sendo também ela própria uma garantia de segurança para o Estado. Tal componente surge do facto de, utilizando mais uma

vez as empresas americanas no Iraque como exemplo, a sua operação estável naquela zona do mundo garantir ao Estado que detém o seu controlo (neste caso, os Estados Unidos) uma fonte de matérias-primas, uma presença mais forte na região, um aumento do PNB resultante dos lucros obtidos por essas empresas e o apoio de algumas comunidades locais que possam vir a beneficiar da operação dessas empresas, por exemplo, através da criação de postos de trabalho ou construção de infraestruturas. Todas estas vertentes contribuem, segundo esta corrente de pensamento, para uma maior projeção de força e um aumento da segurança e nível de vida nos Estados Unidos, explicando-se assim um dos motivos para a utilização de Empresas Militares Privadas como multiplicadores de força apresentar uma importância vital para a estratégia nacional a médio e longo prazo.

### 3.3 – A Recolha Privada de Informações

Convém iniciar este ponto com uma definição do conceito de informações, para o qual se optou por utilizar o conceito com que Heitor Barras Romana inicia o seu artigo “Informações Estratégicas: Conceptualização e Objectivos”: “As informações (intelligence) constituem um conjunto de **3m**: metodologias; modelos e matrizes, que visam a aquisição, o processamento e a análise de fluxos informacionais críticos para a acção do Estado, especialmente nas áreas da segurança interna, da defesa, e da política externa, de uma forma exclusiva e submetida maioritariamente ao segredo. Tal implica necessariamente a adopção de processos de gestão das informações, e a sua operacionalização política, i.e. tornar as informações de segurança e estratégicas (externas) enquanto instituições e produtos, úteis à decisão dos governos, segundo abordagens situacionais e prospectivas” (Romana, 2014, p. 115). Assim, este novo mercado que se abre agora às Empresas Militares Privadas assenta num primeiro plano na produção de informações de teor político e militar para utilização por parte da própria empresa, de outras empresas ou de Estados com interesses na região alvo de análise e, num segundo plano, na aplicação destes métodos de produção de informações á competição entre empresas (*competitive intelligence*).

Diversas Empresas Militares Privadas têm, nos anos mais recentes, vindo a apostar em divisões especializadas em produção de informações. Estas divisões tiveram origem com a necessidade de produzir informações que conduzissem a uma melhor tomada de decisão

durante as operações da própria empresa, permitindo identificar ameaças atempadamente e reduzir os fatores de risco. Porém, na atualidade essas informações são também vendidas a outras partes interessadas em agir perante esse determinado cenário, como seja o caso de empresas que pretendam operar num país estrangeiro considerado de risco sobre o qual a Empresa Militar Privada contratada possua informações.

Este negócio tem-se revelado tão lucrativo que atualmente são diversas as empresas de consultoria de segurança que se dedicam exclusivamente à produção de informações, deixando totalmente de lado o envolvimento físico na ação.

Devido à natureza dos processos de recolha de informação estas empresas (ou pelo menos as suas fontes de HUMINT) são frequentemente utilizadas por Estados como forma de complementar as suas próprias informações.

Para além de fornecerem informações de teor militar muitas Empresas Militares Privadas fornecem serviços de “*competitive intelligence*”, aplicando os métodos que os seus funcionários aprenderam ao serviço de organismos estatais de produção de informações à obtenção de uma vantagem competitiva sobre empresas rivais. Estes serviços variam desde a obtenção de informações através do acesso a informações confidenciais, colocação de agentes infiltrados na empresa alvo, métodos de vigilância e pirataria eletrónica, suborno de funcionários de topo, entre outros. Muitos destes métodos localizam-se na “zona cinzenta” entre a legalidade e a ilegalidade, aproveitando diversas lacunas na lei para obter as informações necessárias. Outros são manifestamente ilegais.

Os dados que se visa obter neste tipo de operação são de natureza bastante diversa, indo desde os mais óbvios e importantes, como por exemplo fórmulas de produtos farmacêuticos ou o código-fonte de produtos de *software*, que permitiriam reproduzir esses produtos; até dados aparentemente inofensivos, como por exemplo a folha de pagamentos dos funcionários, através da qual seria possível identificar os funcionários mais importantes para a empresa (naturalmente, aqueles que teriam salários mais elevados e cargos ligados à administração ou ao departamento de pesquisa e desenvolvimento) permitindo assim aliciá-los com um salário superior; ou a lista de clientes da empresa-alvo, através da qual se poderia proceder a uma campanha de marketing agressivo com o intuito de “roubar” a base de clientes dessa empresa (Robinson, 2003).

Também no campo da “*competitive intelligence*”, é possível encontrar diversas empresas cujo espectro de atuação varia entre o legal e eticamente aceitável e o manifestamente ilegal. Neste campo, as empresas que atuam de forma ilegal (comparáveis aos mercenários no ramo das Empresas Militares Privadas) são conhecidas pela palavra inglesa “*kite*”, sendo empresas que oficialmente respeitam a lei e ao serem contratadas assinam com a empresa contratante um contrato em que se comprometem a respeitar todas as leis nacionais e internacionais aplicáveis à situação em causa, permitindo assim à empresa contratante “cortar o fio do papagaio” (daí o nome porque são conhecidas) e demarcar-se da sua atuação ilícita caso estas sejam apanhadas (Robinson, 2003). Estas empresas recorrem a métodos de pirataria informática, subornos a funcionários ou até mesmo à infiltração de agentes seus com um currículo e identidade falsos na empresa alvo da sua ação.

Na sua grande maioria, estas técnicas passam a barreira do pouco ético para o verdadeiramente ilegal. No entanto, são poucas as empresas que apresentam queixa após terem sido vítimas de uma operação desta natureza, dado que tal seria assumir uma vulnerabilidade e aparentar uma imagem de fraqueza, sendo que essa imagem poderia afastar potenciais clientes, parceiros ou investidores e refletir-se negativamente no desempenho da empresa em bolsa. Assim sendo, a maioria das empresas vítimas de espionagem industrial preferem resolver o assunto internamente a envolver as autoridades e arriscar a exposição mediática que isso acarretaria.

Por outro lado, diversas empresas que operam na área da “*competitive intelligence*”, habitualmente fundadas, geridas ou que contam nos seus quadros com a colaboração de antigos agentes dos serviços de informações; conduzem testes de segurança com o objetivo de verificar a permeabilidade dos seus clientes a este tipo de ataques, fornecendo depois aconselhamento sobre as vulnerabilidades detetadas ou levando a cabo operações efetivas de contraespionagem.

Esta área de atividade, aparentemente desconexa do cerne deste trabalho de investigação, reveste-se de especial importância se analisarmos a influência da indústria de um país para o sucesso do seu complexo militar. Em primeiro lugar somos imediatamente remetidos para as indústrias que têm uma relação direta com o poderio militar de um Estado, como seja o caso das indústrias de defesa e fabricantes de material militar. Não seria surpresa se uma operação de espionagem industrial que visasse uma indústria deste setor de atividade contasse com a conivência (ou mesmo com o apoio) de uma potência estrangeira, dado que a

obtenção de tais informações seria não só benéfica para a empresa contratante e para o país em que esta se insere do ponto de vista económico, como representaria também uma vantagem estratégica para esse país ao permitir-lhe conhecer mais um pouco das capacidades do seu adversário e talvez mesmo utilizar essas capacidades para melhorar as suas próprias valências. Esta proximidade entre as informações económicas e industriais e a Estratégia Nacional afigura-se ainda mais relevante se tivermos em conta o facto de diversos Estados promoverem nos seus serviços de informações a existência de departamentos com o objetivo de acompanhar os avanços tecnológicos estrangeiros e que muitos outros Estados encaram qualquer ataque á indústria nacional como um ataque ao próprio Estado (Trim, 2002).

Finalmente, importa ainda destacar o impacto estratégico a longo prazo da existência de casos de espionagem industrial. Ainda que esta atividade seja maioritariamente irrelevante para os interesses do Estado (no sentido em que é totalmente irrelevante para a sobrevivência do Estado se, por exemplo, a receita de uma marca de biscoitos for copiada por um fabricante rival) se for levada a cabo entre duas empresas do mesmo Estado, já se o caso for o de uma empresa do “País A” que copia um processo de fabrico de uma empresa do “País B” vendendo um produto semelhante a um custo inferior; ainda que o produto em questão não tenha uma relação direta com o setor da defesa, essa ação causará um aumento no PIB e uma diminuição do desemprego no “País A”, fruto da implementação dessa nova capacidade produtiva, tendo o resultado inverso no “País B” devido á perda de clientes da empresa que foi alvo da operação. Se este resultado for multiplicado por diversos ataques de espionagem industrial em diversos setores de atividade, poderá vir a ser um trunfo estratégico nos interesses do Estado, causando um crescimento exponencial e uma vaga de capacitação tecnológica em países com mão-de-obra barata cujas empresas copiam os produtos dos seus rivais (por exemplo, China e India) e uma aumento da crise financeira e do desemprego em países cujas empresas perdem clientes e produtos (por exemplo, Europa e Estados Unidos).

### **3.4 – A Venda de Armamento e as Parcerias na Área de Pesquisa e Desenvolvimento**

Entendendo as Empresas Militares Privadas num sentido mais amplo, mais aproximado às parcerias público-privadas como um todo, torna-se impossível deixar de referir as vendas

de armamento e equipamento militar e as parcerias de investigação estabelecidas entre atores privados e estatais. Estes dois campos assumem um papel estratégico nos objetivos dos Estados a médio ou longo prazo, quer nos campos militar e político, quer no campo económico.

Começando por analisar as vendas de armamento, poderemos verificar de que forma estas se afiguram estrategicamente importantes nestes três campos: no campo militar, obviamente, a aquisição de armamento mais avançado permite maximizar o potencial das forças armadas do Estado, reforçando assim o seu poder. No campo político, os efeitos poderão fazer-se sentir de duas formas: o Estado que compra o armamento poderá assumir uma postura mais firme, exercendo o *hard power* que lhe é conferido com os seus arsenais renovados. Para o Estado que vende o armamento, estas transações permitem, do ponto de vista político, exercer um maior ou menor grau de controlo ao fidelizar as alianças estabelecidas com os Estados a quem fornecem armamento e que, por sua vez, poderão servir de representantes dos interesses do Estado fornecedor nessa região. Para além disso, ao fornecer armamento a diversos Estados vizinhos, seria possível a uma potência estrangeira destabilizar a região e assim criar artificialmente um conflito que servisse os seus interesses, por exemplo, dando-lhe acesso aos recursos naturais da região sob o pretexto de uma intervenção militar para acabar com o conflito crescente. Finalmente, no campo económico, as vendas de armamento têm também o potencial de servir como uma forma de defesa e de ataque. Como forma de defesa (e, neste caso, entendendo-se a defesa como defesa dos interesses económicos) as vendas de armamento aumentam o PIB e o PNB do Estado vendedor devido á entrada de divisas provenientes de vendas de armamento ao estrangeiro, aos impostos gerados pelo negócio das empresas produtoras de armamento sedeadas no seu território e á diminuição do desemprego devido á necessidade de mão-de-obra nas fábricas de armamento. Do ponto de vista do ataque, reforçar os arsenais de um Estado obriga os rivais desse Estado a reforçar também os seus arsenais, iniciando-se assim uma corrida ao armamento que desvia recursos (capital, mão-de-obra e poder científico) que poderia ser empregue no crescimento da economia desse país, fazendo assim com que o Estado economicamente mais fraco, na sua tentativa de acompanhar a evolução tecnológica dos arsenais do Estado mais forte, acabe por negligenciar outras áreas da sua economia e sociedade, tais como a investigação científica, o crescimento da indústria, a agricultura ou os cuidados de saúde. O exemplo mais característico de uma corrida às armas como forma de guerra económica será, porventura, o colapso da União Soviética causado devido ao facto de

o governo de Moscovo focar toda a sua atenção e recursos no esforço para suplantar a supremacia militar americana, negligenciando as outras áreas de crescimento económico e governo da sociedade até a situação atingir um ponto insustentável e conduzir ao colapso do sistema (Leistenberg, 1979).

Importa ainda salientar a crescente tendência de vender armamento a países do terceiro mundo que se apresentam como aliados do ocidente na guerra contra o terrorismo, naquela que poderá ser considerada como uma guerra por procuração. Estes países têm muitas vezes registos questionáveis de defesa dos direitos humanos, para além de muitas vezes sofrerem de uma grande instabilidade política, levando a que muitas vezes armas vendidas por países ocidentais possam acabar por ser utilizadas em guerras civis e violações dos direitos humanos<sup>17</sup>.

A instabilidade de diversos países recetores de armamento e a grande quantidade de armas em circulação levanta ainda um outro problema do ponto de vista da segurança internacional, que se prende com a possibilidade de muitas dessas armas acabarem nas mãos de terroristas ou redes criminosas, podendo vir a ser utilizadas em crimes ou até mesmo em atentados nos países ocidentais que as venderam em primeiro lugar.

Também as parcerias público-privadas na área da investigação científica para o setor da defesa causam efeitos a diversos níveis, quer militar, quer político, mas sobretudo económico.

Do ponto de vista dos efeitos militares poderemos apontar como principal efeito um aumento de eficiência nas forças armadas devido á implementação de novas tecnologias que ainda não se encontram disponíveis para nenhuma outra potência (Middleton, Bowns, Hartley & Reid, 2006). Do ponto de vista político, esse aumento de eficiência conduz a um maior sentimento de segurança por parte da população, podendo granjear o apoio da população em geral, em especial dos mais conservadores, nacionalistas ou belicistas. Correndo-se no entanto o risco de antagonizar setores mais liberais da população que sejam defensores de uma política pacifista ou que defendam a utilização de dinheiros públicos em outros setores da administração pública, tais como a saúde ou a educação. Por outro lado, grande parte dos projetos de pesquisa militares acabam por encontrar utilidade no setor civil, podendo esse apoio á investigação científica ser utilizado politicamente ao chamar a atenção para os

---

<sup>17</sup> <http://www.globalissues.org/article/74/the-arms-trade-is-big-business>, Consultado em 18/01/2015.

avanços conseguidos, por exemplo, nos campos da informática, engenharia ou medicina, em resultado dos projetos militares.

Mas, neste caso, o principal impacto regista-se no setor económico, devido á adaptação dos produtos desenvolvidos através destas parcerias a uma utilização civil. São exemplos de resultados de tais parcerias tecnologias tão indispensáveis atualmente como a internet, que teve o seu início como uma rede de comunicação militar, ou o forno micro-ondas, cuja tecnologia foi adaptada de aparelhos de radar. Embora muitos cientistas demonstrem reservas em trabalhar para entidades ligadas ao setor da defesa, a verdade é que muito do avanço científico e tecnológico atual se encontra dependente do setor da defesa, sem o qual muitos avanços nunca teriam visto a luz do dia, ou teriam surgido muito mais tarde. Um exemplo claro poderá ser encontrado no desenvolvimento do Boeing 707, o primeiro avião de passageiros a jacto. Há já vários anos a Boeing tinha planos para produzir um avião de passageiros a jacto, mas o projeto mantinha-se “no papel” devido a receios de que o volume de encomendas inicial não cobrisse os custos de produção e aperfeiçoamento de um protótipo, causando uma bolha financeira que poderia resultar na falência da empresa. Esses receios acabaram quando a Força Aérea americana encomendou á Boeing o fabrico de um avião-tanque para o abastecimento em voo de bombardeiros estratégicos, cobrindo assim parte dos custos da pesquisa e garantindo o escoamento daquela que viria a ser a versão militar do 707. Como outros exemplos de projetos militares que afetaram a vida civil poderemos encontrar os computadores (descendentes do Colossus, construído durante a Segunda Guerra Mundial para decifrar comunicações alemãs), ou o programa espacial americano, parcialmente impulsionado devido á necessidade de possuir satélites espiões e que utilizava como principal veículo de lançamento uma adaptação do míssil V-2 alemão. Assim, poderemos concluir que as parcerias público-privadas para a investigação científica no setor da defesa são uma relação simbiótica, dado que não só permitem dotar o setor militar de novas tecnologias dando-lhe uma vantagem tática e estratégica, como permitem às empresas e universidades ter acesso aos fundos e apoio necessários para conduzir pesquisas verdadeiramente inovadoras, que dificilmente seriam possíveis apenas através da iniciativa privada (Ruttan, 2006).



#### **4 – Perfil do Cliente: Quem Contrata Empresas Militares Privadas e com que Objetivos**

São muitos os clientes das Empresas Militares Privadas, desde Estados a organizações privadas ou indivíduos, da mesma forma que são diversos os motivos que levam um cliente a recorrer aos serviços de uma empresa desta natureza.

Em primeiro lugar, encontramos os Estados, que recorrem aos serviços de Empresas Militares Privadas acima de tudo como multiplicadores de força ao utilizarem os seus serviços para adquirir e manter equipamento avançado; efetuar operações de transporte; providenciar segurança a edifícios ou providenciar treino avançado às suas próprias tropas. Para além disso, possuir forças de uma Empresa Militar Privada no terreno poderá também ser uma forma de um estado exercer *soft power* (ou até mesmo *hard power*) sem envolver as suas forças armadas e, logo, mantendo a opção de negar qualquer envolvimento oficial na situação. Tal foi, por exemplo, o ocorrido com as forças da Blackwater enviadas para o Azerbaijão para treinar as forças locais naquele que seria um interesse estratégico para os Estados Unidos (Scahill, 2007).

Para além dos Estados, diversos grupos privados poderão ter necessidade de recorrer aos serviços de Empresas Militares Privadas quando operam em zonas de risco. Tal necessidade poderá surgir de uma empresa ocidental que opere numa zona de risco (especialmente em África e no Médio Oriente) e necessite de proteger os seus bens, instalações e funcionários face a uma situação de instabilidade política ou criminalidade generalizada; ou de uma empresa de navegação que opere nas águas da Somália, onde os ataques de piratas são frequentes. Porém, estas empresas também são frequentemente utilizadas para providenciar seguranças pessoais e transporte adequado a empresários que necessitem de se deslocar a zonas do globo de alto risco.

Finalmente, diversas Empresas Militares Privadas optaram por dedicar-se exclusivamente à produção de informações, podendo providenciar serviços de *competitive intelligence* aos seus clientes, efetuar testes de segurança que visem detetar vulnerabilidades na empresa cliente ou fornecer relatórios de segurança ou de natureza estratégica a clientes

que tencionem expandir as suas atividades a novos mercados ou zonas geográficas. Existem inclusive empresas que se dedicam á produção de informações para Estados Soberanos que sintam a necessidade de suprir lacunas nos seus próprios serviços de informações ou que, devido á escassez de recursos disponíveis, não possuam serviços de informações próprios<sup>18</sup>. Tal necessidade poderá ser entendida se nos detivermos nas palavras de Heitor Barras Romana sobre a criação de um serviço de informações: “A institucionalização de estruturas de recolha de informações com carácter permanente só surge na segunda metade do séc. XIX sob a orientação dos comandos militares. Grandes inovações introduzidas na arte da guerra, novos reajustamentos no mapa político mundial, os avanços nos meios de comunicação e de transportes obrigaram os exércitos e a marinha de guerra a criarem nos respectivos estados-maior órgãos de recolha de informações sobre intenções e capacidades presentes e futuras de potenciais adversários, mas também sobre estados não-inimigos” (Romana, 2014, pp. 118-119). Assim, torna-se fácil compreender como tal tarefa se apresenta difícil para um Estado em vias de desenvolvimento, cujas estruturas políticas e militares estão ainda em fase de construção. Porém, estes são também os Estados mais vulneráveis á atuação de inimigos, quer externos quer internos, sendo portanto vital que possuam um bom serviço de informações. Assim, apresenta-se como a opção mais viável que estes Estados recorram á experiencia proporcionada por estas empresas que se especializam neste nicho de mercado.

#### **4.1 – A Utilização de Empresas Militares Privadas como Prestadoras de Serviços para Estados**

A grande fatia dos clientes de Empresas Militares Privadas é composta por Estados. Por um lado, os Estados industrializados recorrem aos seus serviços como vendedores de equipamento, fornecedores de serviços de manutenção e como forma de aliviar o fardo das suas próprias tropas em teatros de guerra internacionais. Por outro lado, os Estados mais pobres recorrem frequentemente a estas empresas como forma de reforçar o poder das suas forças regulares ao obter treino, equipamento ou mesmo uma presença no terreno.

Tal como foi mencionado no capítulo anterior, a grande maioria dos contratos atribuídos por Estados Soberanos a Empresas Militares Privadas visam a manutenção de sistemas

---

<sup>18</sup> <http://www.rieas.gr/research-areas/editorial/688.html>, Consultado em 18/01/2015.

técnicos e a execução de serviços de logística. Esta decisão tende a ser tomada sobretudo devido a critérios de natureza económica, nomeadamente a contenção de custos relacionados com a manutenção de tropas para papéis de suporte, mas também devido ao custo de relações públicas inerente á mobilização de uma força militar de maiores dimensões.

É ainda possível encontrar exemplos (embora raros e olhados com desconfiança por parte da sociedade internacional) de casos em que estados soberanos contratam Empresas Militares Privadas para operar dentro das suas próprias fronteiras, seja com o objetivo de combater instabilidades de ordem interna (o caso da Executive Outcomes em Angola), manter a ordem pública (a intervenção da Blackwater em Nova Orleães) ou equipar os seus exércitos com novas competências e equipamento mais moderno.

Este tipo de intervenção surge sobretudo da incapacidade de um determinado Estado em controlar um determinado tipo de situação, sendo então forçado a recorrer a forças contratadas que possuam a experiência ou equipamento de que o exército regular desse estado não dispõe. No caso da Blackwater em Nova Orleães, para além de todos os supostos motivos ocultos apontados pelas mais diversas teorias da conspiração, aquela que se apresenta como a motivação mais plausível para o policiamento da cidade se encontrar entregue a forças privadas relaciona-se com a incapacidade da polícia local em lidar com uma situação de Estado de Emergência dessa dimensão e com o facto de utilizar o próprio Exército norte-americano (ou a Guarda Nacional) para patrulhar as ruas ser um ato que abriria um perigoso precedente na história americana, arriscando-se ainda a piorar ainda mais a situação devido á cultura americana (consagrada na constituição) de defesa da liberdade individual e resistência contra a opressão de regimes totalitários. Assim, a utilização de uma força de segurança privada acabou por ser a solução mais pacífica e eficiente.

Finalmente, é possível que um Estado utilize mercenários (estes manifestamente ilegais e sem ligação a empresas reputadas) para funções como assassínios em massa ou tortura de prisioneiros, ou seja, para funções que podem ser vistas como necessárias no decurso de uma guerra civil ou para eliminar uma revolta, mas ás quais o exército regular não pode ser associado.

O atual estudo das Relações Internacionais assenta cada vez mais no princípio da globalização. Os crescentes avanços na ciência e na técnica fazem com que a movimentação de pessoas, mercadorias e informações seja cada vez mais rápida, originando muitas vezes

que um fenómeno de pequenas dimensões e tradicionalmente limitado localmente acabe por ter repercussões a nível internacional. A utilização de Empresas Militares Privadas, como novo fenómeno das Relações Internacionais, é um fenómeno que tem o potencial de originar graves repercussões internacionais, podendo afetar em grande medida a credibilidade internacional de um Estado que recorra aos seus serviços.

Tal como foi visto no capítulo anterior, a utilização de Empresas Militares Privadas por parte de um Estado pode gerar efeitos cujo impacte vai muito além das simples manobras militares que por lógica se encontrariam no cerne da questão. Tendo em conta o modelo Pluralista-Interdependente das Relações Internacionais (Rato, 2007), podemos ver como as prioridades dos Estados mudam em função das conjunturas, sendo susceptíveis a condicionamentos de ordem interna, externa, social, militar ou económica. Ao contrário do modelo Realista, que apresenta a ordem internacional como um campo anárquico em que a vantagem depende exclusivamente de uma supremacia de força, seguindo o modelo Pluralista-Interdependente os Estados devem operar a vários níveis, militares, económicos e diplomáticos e adaptarem as suas estratégias às estratégias e objetivos de outros Estados para alcançarem os seus objetivos. Esta atuação a vários níveis é concordante com a utilização de Empresas Militares Privadas pois estas, tal como já foi referido nesta tese, têm a capacidade de levar a cabo missões que de certa forma escapam á esfera de atuação tradicional do Estado mas que se revelam fundamentais para o sucesso dos seus objetivos a longo prazo, ou até mesmo para a sua sobrevivência. São exemplos de objetivos a longo prazo a atuação de empresas americanas no Iraque e o resultado monetário e estratégico que essa presença garante aos Estados Unidos, mas também, e neste caso de uma forma muito mais encoberta e estratégica, o envolvimento da Blackwater no oleoduto do mar Cáspio. Tal como será explorado em maior detalhe num próximo capítulo, em 2004 um grupo de operativos da Blackwater foi enviado para um antiga base militar soviética no Azerbaijão cumprindo um contrato com o governo norte-americano segundo o qual estes se encontravam encarregues de treinar e equipar uma equipa de elite de forças militares azerbaijanesas modelada segundo as equipas SEAL da Marinha Americana (Scahill, 2007). Este projeto foi realizado ao abrigo de protocolos de cooperação entre os governos americano e azerbaijanês e era parte integrante de um projeto que previa a construção de um oleoduto entre o Azerbaijão e a Turquia. Tal projeto era vital para a estratégia norte-americana pois permitiria ganhar um aliado na região (o Azerbaijão), obter uma base militar americana (ainda que operada por uma companhia privada) bastante perto da fronteira iraniana, sendo uma excelente medida preventiva na

eventualidade de uma futura invasão do Irão por parte de forças ocidentais e, acima de tudo, quebrar o monopólio russo sobre a exploração de petróleo na região. Portanto, e de acordo com o modelo Pluralista-Interdependente, podemos ver como a utilização de uma Empresa Militar Privada pode permitir a um Estado alcançar os seus objetivos internacionais de uma forma que não passa necessariamente por uma questão de supremacia de força.

Para além do mais poderemos analisar ainda, com base no mesmo modelo, a forma como a utilização de Empresas Militares Privadas permite ultrapassar vulnerabilidades de ordem interna analisando a forma como o governo angolano utilizou a Executive Outcomes para minorar as suas próprias vulnerabilidades e eliminar a rebelião iniciada pelas forças da UNITA. No entanto, neste caso, a utilização de uma Empresa Militar Privada revelou ser uma espada de dois gumes, pois se por um lado permitiu uma vitória militar contra uma insurreição interna, por outro lado obteve a crítica da sociedade internacional devido ao envolvimento de uma empresa privada em missões de combate a uma força de guerrilha, acabando a pressão internacional por decretar o afastamento da Executive Outcomes em favor de uma missão das Nações Unidas. Neste caso, podemos ver como a utilização de uma Empresa Militar Privada permitiu eliminar uma vulnerabilidade de ordem interna mas, simultaneamente, causou um atrito entre esse Estado e a comunidade internacional. Numa situação como esta caberá sempre ao Estado contratante fazer um cálculo entre o custo e o benefício potenciais e decidir se, à luz dos seus objetivos e das suas relações de interdependência com a comunidade internacional, a utilização dos serviços de uma Empresa Militar Privada será a opção mais benéfica para a realização dos seus objetivos.

Também à luz da teoria Neomarxista poderemos compreender uma outra vertente da utilização de Empresas Militares Privadas por Estados no contexto das Relações Internacionais. Esta teoria assenta numa dinâmica de relações de submissão entre Estados opressores e Estados oprimidos, situação que só poderia ser alterada com a abolição da ordem capitalista instituída e a instauração de um regime socialista global. Segundo esta teoria a colonização não terminou com a saída das autoridades coloniais das províncias ultramarinas, na verdade tal manobra apenas deu origem a uma nova forma de colonialismo: o colonialismo económico, através do qual uma colónia se torna formalmente livre da sua potência colonizadora mas mantém-se política e economicamente dependente desta devido à sua situação de vulnerabilidade (Lara, 2013). Assim sendo, à luz desta teoria, também poderemos admitir que a utilização num país do terceiro mundo de uma Empresa Militar Privada

estabelecida numa grande potência possa ser uma forma de neocolonialismo ao permitir a essa grande potência controlar em certa medida o crescimento e desenvolvimento desse pequeno país. Mais uma vez teremos que apontar como exemplo a proteção oferecida a empresas americanas no Iraque que permite um controlo americano sobre a evolução da economia local e o treino fornecido às forças azerbaijanesas que permite fidelizar em certa medida essas forças á retórica americana segundo a qual foram treinadas e, de um ponto de vista mais prático, adquirir um controlo bastante apertado sobre quais são as competências, conhecimentos e equipamentos que essas forças têm ao seu dispor.

Finalmente, segundo o princípio do Realismo Ofensivo de Mearsheimer<sup>19</sup> poderemos compreender como esta e outras operações envolvendo Empresas Militares Privadas permitem a um Estado perseguir os seus objetivos expansionistas de se estabelecer como potência hegemónica. Neste caso, ainda que não haja um envolvimento direto da política norte-americana na região a presença de tropas de uma Empresa Militar Privada ocidental altera o status-quo na região permitindo aos Estados Unidos aumentarem o seu poder e influência.

#### **4.2 – As Empresas Militares Privadas como Serviços de Proteção a Altas Individualidades em Zonas de Risco**

Tal como foi mencionado no capítulo anterior, é frequente operativos de Empresas Militares Privadas serem utilizados para garantir a segurança de civis que operam em zonas de conflito.

Este tipo de situação ocorre sobretudo quando uma empresa pretende colocar funcionários numa zona em que estes, devido às suas características e às características da empresa que representam, poderiam ser alvo de rapto ou de homicídio. Isto acontece, por exemplo, com os funcionários de empresas ocidentais a trabalhar nos esforços de reconstrução do Iraque que devido á sua origem étnico-religiosa e á sua associação com a ocupação são alvos preferenciais para grupos terroristas islamitas.

---

<sup>19</sup> Cfr.: <http://mearsheimer.uchicago.edu/pdfs/StructuralRealism.pdf>, Consultado em 18/01/2015.

Para além da proteção dos próprios funcionários muitas vezes também se utilizam seguranças de Empresas Militares Privadas para proteger as instalações de empresas que devido ao elevado valor que transacionam e á sua localização em zonas de risco poderiam ser um alvo para grupos de assaltantes. Tal é o caso das indústrias de diamantes em África, entre outros casos de exploração de recursos minerais. Estes serviços de proteção de infraestruturas são também desempenhados no âmbito de contratos de segurança militar, tomando-se como exemplo a segurança de bases americanas no Iraque.

Finalmente, a segurança de altas individualidades pode estender-se às mais altas esferas de influência. A atestar esta afirmação está o facto de Paul Bremer, o “procônsul” americano no Iraque, ter sido protegido por forças da Blackwater. Estas forças encontravam-se exceccionalmente bem equipadas, tendo Bremer viajado numa coluna de veículos blindados sobrevoada permanentemente por dois helicópteros da Blackwater ocupados por atiradores especiais (Scahill, 2007).

Mas nem só altas individualidades e organizações de índole empresarial utilizam Empresas Militares Privadas como “guarda-costas” em cenários de conflito, esta valência tem vindo cada vez mais a ser utilizada por organizações humanitárias para proteger os seus



**Imagem 4 - Operativos de uma Empresa Militar Privada transportam um cliente numa zona de alto risco.**

In: <http://www.cassglobalsecurity.com/images/highrisk.jpg> , consultado em 18/01/2015.

voluntários ou funcionários e os seus recursos materiais quando atuam em locais em que há uma grande presença de forças hostis, sejam essas forças senhores da guerra, criminosos organizados ou organizações terroristas. Embora no panorama geral das atribuições das

Empresas Militares Privadas a sua utilização por parte de organizações humanitárias ainda seja bastante reduzida, importa analisar este facto dado que estas organizações humanitárias são muitas vezes as mais críticas da atuação das Empresas Militares Privadas, lançando acusações de alegadas violações de direitos humanos.

O facto de organizações de ajuda humanitária que desenvolvem ações de distribuição de alimentos ou administração de cuidados médicos em locais conturbados do globo recorrerem aos serviços de Empresas Militares Privadas para garantir a segurança dos seus colaboradores e equipamento atesta a eficácia destas Empresas Militares Privadas, bem como a sua celeridade quando comparadas com forças regulares de manutenção de paz colocadas sob alçada da ONU.

No entanto, estas mesmas organizações humanitárias (com especial destaque para a Amnistia Internacional, que até ao momento nunca recorreu aos serviços de uma Empresa Militar Privada) são as vozes mais críticas da atuação deste tipo de empresas. Segundo diversas organizações de defesa dos direitos humanos as Empresas Militares Privadas são motivadas por um desejo de obter ganhos financeiros e demonstram pouco respeito pelas regras de guerra dispostas nas Convenções de Genebra. Ainda assim, tanto o facto de estas mesmas organizações confiarem a sua segurança a Empresas Militares Privadas como os resultados comprovados obtidos pela Executive Outcomes no combate aos rebeldes da UNITA em 1992, atestam a capacidade destas empresas em “fazer o trabalho”, restando a cada um ponderar se os fins realmente justificam os meios.

### **4.3 – As Empresas de Intelligence**

À medida que as Empresas Militares Privadas crescem e saturam cada vez mais o seu mercado, uma nova “corrida ao ouro” parece ter sido iniciada com as novas Empresas de *Intelligence*. Estas empresas surgiram com o objetivo de providenciar Estados Soberanos, Empresas Militares Privadas a operar na área da segurança e empresas regulares com informações fiáveis sobre zonas geográficas ou situações nas quais estes têm interesse<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> <http://www.rieas.gr/research-areas/editorial/688.html>, Consultado em 18/01/2015.



Tal como as Empresas Militares Privadas, as Empresas de *Intelligence* também têm um panorama operacional bastante diversificado, variando desde recolha de informações sobre empresas rivais dos seus clientes (*competitive intelligence*), até ao aconselhamento e auxílio na extração de clientes apanhados por situações imprevistas em áreas instáveis. Em 2007, uma das principais empresas de *intelligence* era a Total Intelligence Solutions, subsidiária do grupo Prince Holdings, pertencente a Erik Prince, o fundador da Blackwater. Segundo o *website* desta companhia, os seus serviços baseavam-se num sistema informático extremamente avançado denominado “Global Fusion Center”, que pesquisava a internet e correlacionava dados de forma a extrapolar possíveis ameaças e desenvolver cenários. Este sistema seria um pouco como uma versão privada do sistema Echelon, com a diferença de que fora concebido para produzir informações baseando-se somente em OSINT (a internet). No mesmo *website* era possível encontrar diversos cenários criados para demonstrar a potenciais clientes o que a companhia poderia fazer por eles. Um destes cenários incluía um grupo de civis (funcionários de uma empresa cliente, ou um cliente individual e os seus associados) retidos numa zona de alto risco durante um conflito repentino entre Israel e o Líbano. Perante este cenário, a Total Intelligence Solutions recorreria a imagens de satélite em tempo real para guiar o seu cliente através de um caminho seguro entre a zona de conflito, ao mesmo tempo que coordenava esforços com contactos num país vizinho de forma a proceder á evacuação. Se tal se justificasse, também seria possível recorrer a meios da sua parceira Blackwater para proceder á evacuação dos civis retidos nessa zona de conflito.<sup>21</sup>

Outras empresas, como a Aegis<sup>22</sup>, ajudam os seus clientes a minimizar os riscos de ser atacados por piratas ao analisar em tempo real as condições de segurança de milhares de portos e vias marítimas, alertando os seus clientes para possíveis riscos detetados na zona em que se encontram. Esta mesma empresa ganhou em 2004 um contrato de 300 milhões de dólares do governo norte-americano para providenciar informações e segurança ás diversas empresas envolvidas na reconstrução do Iraque.

Em 1975, a empresa Control Risks Group<sup>23</sup> tornou-se a primeira empresa a especializar-se em seguros de rapto e resgate. A troco de prémios de seguro extremamente elevados esta empresa encarregava-se de gerir negociações, pagar resgates ou até mesmo montar operações de resgate no caso de um dos seus clientes ser raptado num país com uma situação instável.

---

<sup>21</sup> Ibidem, Consultado em 18/01/2015.

<sup>22</sup> [http://www.michaelsmithwriter.com/pdf/intelligence\\_companies.pdf](http://www.michaelsmithwriter.com/pdf/intelligence_companies.pdf), Consultado em 12/07/2012.

<sup>23</sup> Ibidem, Consultado em 12/07/2012.

Já a empresa Diligence<sup>24</sup> afirma ter como objetivo fornecer informações não só a clientes privados mas também a governos estrangeiros, suprimindo esta lacuna em Estados que não possuam um serviço de informações suficientemente desenvolvido, ou que simplesmente considerem necessário recorrer a informações produzidas por privados para completar as que já possuem.

Para além destas, tal como já foi mencionado, existem diversas empresas que se dedicam a fornecer a clientes empresariais informações sobre os seus principais rivais, quer através de métodos lícitos de recolha e análise de informação em fontes abertas, quer mesmo realizando o tipo de operações ilegais a que vulgarmente se chama espionagem industrial.

Estes são apenas alguns exemplos das diversas áreas de atuação das Empresas Militares Privadas, que poderiam ser ainda muito ampliados de forma a incluir outros serviços prestados por empresas integrantes do complexo militar industrial, tais como estaleiros, fabricantes de equipamento dos mais diversos tipos ou até mesmo, instituições de pesquisa científica, como já tivemos oportunidade de analisar.

Em conclusão, através desta breve análise aos diversos setores de atividade e serviços prestados por empresas ligadas ao setor da defesa poderemos concluir que, não só este é um setor industrial bastante vasto e lucrativo, representando na sua totalidade um volume de negócios de biliões de dólares e centenas de milhares de postos de trabalho; mas também (e acima de tudo) que este setor de atividade se encontra atualmente demasiado enraizado na economia e no setor da defesa para ser totalmente eliminado, revertendo a situação para um setor da defesa totalmente público. Ao longo de décadas o processo de privatização do setor público e as constantes mudanças na tecnologia e na própria natureza dos conflitos armados e da segurança conduziram a um ponto em que seria impossível eliminar totalmente a intervenção de interesses privados no setor da defesa, restando portanto a alternativa de limitar essa intervenção de uma forma que garanta, acima de tudo, a defesa dos interesses do Estado e da comunidade internacional.

---

<sup>24</sup> Ibidem, Consultado em 12/07/2012.

## **5 – A Economia da Defesa**

Antes de entrar no grosso deste trabalho académico, considerou-se pertinente incluir este capítulo em que se pretende fazer uma reflexão sobre o impacto que a indústria da defesa tem sobre a economia, aquilo a que se convencionou chamar a “economia da defesa”. Assim, através da aplicação de teorias económicas ao estudo de temas relacionados com a defesa poderemos compreender melhor a atuação das entidades privadas que atuam neste setor, a necessidade de aumentar a eficiência e a racionalidade das escolhas relativamente aos custos com a defesa e também a forma como a existência de conflitos e de uma indústria da defesa afeta a economia nacional e internacional.

A economia da defesa pode, assim, ser entendida como a relação estabelecida entre a saúde económica de um Estado e os seus custos em matéria de defesa. Assim sendo, torna-se fácil entender a importância deste campo no estudo das Empresas Militares Privadas e das parcerias público-privadas no setor da defesa, dado que estes são atores da esfera económica cuja atuação e resultados se fazem sentir nas finanças do Estado e nas suas capacidades bélicas. Estes efeitos poderão ser tanto positivos como negativos, dado que a intervenção destas empresas representa por um lado um aumento dos custos com o setor da defesa e, por outro lado, um aumento nas capacidades desse mesmo setor e a possibilidade de retorno financeiro através da criação de empregos e cobrança de impostos inerentes á atividade dessas empresas.

Para além disso, existe ainda a possibilidade de a economia da defesa ser ela própria utilizada como uma forma de guerra económica ao forçar um Estado rival a empenhar na compra de armamento e melhoramento das suas forças fundos que seriam necessários noutras áreas da economia, podendo acabar por causar um colapso financeiro semelhante ao que a União Soviética sofreu em consequência da Guerra Fria (Leistenberg, 1979).

A economia da defesa trata ainda de outros campos de guerra económica, tais como a imposição de embargos, sanções económicas e proibições como forma de prejudicar os interesses de um Estado rival; bem como a forma como as relações económicas vantajosas

para ambas as partes poderão criar uma situação de paz e estabilidade entre os diversos atores internacionais (Hartley e Sandler, 1995).

Finalmente, a economia da defesa apresenta o princípio de que a economia de um Estado é ela em si própria um dos fins da defesa, devendo ser alvo do mesmo cuidado, proteção e planeamento que se estendem a outros campos da defesa, tais como a supremacia militar ou o bem-estar da população. Assim, a economia deixa de ser apenas um instrumento da defesa, para se tornar um fim em si própria, ou seja, é entendido como um dos objetivos estratégicos vitais para a sobrevivência de um Estado que esse Estado tenha um crescimento económico forte e uma política de expansão económica (Hartley e Sandler, 1995).

### **5.1 – Uma Definição de Economia da Defesa**

Segundo Hartley e Sandler (1995) o estudo da Economia da Defesa é uma área académica que viu a sua primeira expansão durante o período da Guerra Fria e que pode ser definida como o estudo da defesa e do conflito através de uma perspetiva económica. Inicialmente, esta investigação debruçava-se sobretudo sobre as temáticas mais relevantes para a compreensão das implicações económicas da Guerra Fria, nomeadamente a corrida ao armamento, os custos dos projetos de pesquisa e desenvolvimento ou os custos de manutenção de um grande exército. Mais tarde, com o desenrolar (e o eventual fim) da Guerra Fria, com os avanços na tecnologia e na conceção da sociedade e com as mudanças no cenário da política internacional, o campo de estudos da Economia da Defesa alargou-se a novas realidades, como o terrorismo, a influência dos países emergentes como produtores e consumidores de bens e serviços de defesa e a partilha do fardo (ou seja, a partilha de despesas, fornecimento de material e fornecimento de efetivos) em ações conjuntas entre vários Estados no âmbito de operações da NATO, da ONU ou da União Europeia. Do ponto de vista dos estudos económicos, diversas das suas ferramentas têm vindo a ser adotadas para o estudo da Economia da Defesa, como por exemplo o recurso a estudos estatísticos, modelos de crescimento e outras ferramentas e metodologias devidamente adaptadas ao estudo do objeto em questão.

Assim, como campo do estudo da economia, a Economia da Defesa analisa não as temáticas da segurança em si, mas a sua implicação nos mercados e populações a um nível macroeconómico e microeconómico. A Economia da Defesa debruçar-se-á portanto, entre outras temáticas, sobre a influência dos gastos com a defesa no Orçamento de Estado, sobre o eventual retorno desses gastos sobre a forma de impostos pagos por empresas com contratos no setor da defesa ou a diminuição do desemprego através da contratação de novos trabalhadores para essas mesmas empresas ou de militares para as forças armadas. Ainda neste campo, é estudada a influência que alterações ao orçamento destinado á defesa poderão surtir sobre países vizinhos, seja sobre a forma de uma externalidade positiva, quando um aliado aumenta o seu orçamento de defesa ou um inimigo o diminui ou, se ocorrer a situação inversa, como uma externalidade negativa (Hartley e Sandler, 1995). Poder-se-ia argumentar que tal estudo se encontra mais próximo das áreas da economia e da gestão do que dos Estudos de Segurança; no entanto, e ainda que tal afirmação seja verdadeira, esta temática afigura-se pertinente para o estudo das Empresas Militares Privadas por três grandes motivos:

Em primeiro lugar, se entendermos os Estudos de Segurança por uma perspetiva mais preocupada com a estratégia a longo prazo, facilmente se poderá entender a importância da economia em geral como sustentáculo de uma Nação e, em consequência, do Estado e do sistema de ordem social vigentes nessa Nação. Assim, mutilando a economia de uma Nação cria-se uma situação de caos social derivado da crescente degradação das condições de vida que deixa o Estado vulnerável aos ataques de um inimigo doméstico ou estrangeiro. Para além da importância que este facto deposita sobre a economia geral de um Estado, a Economia da Defesa é ainda mais importante pois para além da capacidade/vulnerabilidade que a economia geral representa esta refere-se também á indústria da defesa desse Estado e á forma como esta contribui positiva ou negativamente para uma situação de segurança e estabilidade no interior desse Estado.

Em segundo lugar, seguindo a Teoria Realista das Relações Internacionais, segundo a qual o derradeiro objetivo de todos os atores internacionais assenta na obtenção de uma vantagem sua em relação aos outros (Carr, 1939), poderemos facilmente concluir que uma forte Economia da Defesa conduz a uma maior vantagem em comparação com os restantes atores internacionais, assumindo essa vantagem uma dupla natureza por se tratar por um lado de uma vantagem financeira (assumindo que o tesouro e as empresas do ator em questão saem a ganhar da transação financeira) e por outro de uma vantagem no campo da defesa, que

igualmente saiu beneficiado e fortalecido da sua revigoração económica. Para além disso, se (ainda seguindo a Teoria Realista) assumirmos que a melhoria das suas condições financeiras e, conseqüentemente, do seu nível de vida, são o derradeiro objetivo de qualquer ator social, seja ele um estado ou um cidadão privado, poderemos facilmente entender como as questões económicas são não só pertinentes como até fulcrais para os Estudos de Segurança, dado que o seu estudo permite em larga medida compreender não só o meio de atuação de diversos atores como também o fim (ganho monetário) dessa mesma atuação.

Finalmente, em terceiro lugar, poderemos afirmar que as próprias Empresas Militares Privadas representam um paradigma da Economia da Defesa dado que estas são entidades privadas (e neste caso poderemos alargar o espectro a todas as entidades privadas que atuam no setor da defesa) cuja ação tem um impacto profundo na Defesa Nacional e que agem tendo como principal força motivadora a obtenção de lucro. Assim, com a crescente tendência de privatização do setor da defesa e com o surgimento de cada vez mais Empresas Militares Privadas dedicadas às mais diversas atividades dentro desse setor; a Economia da Defesa está gradualmente a deixar de ser relegada para um papel de segundo plano como subproduto derivado dos objetivos estratégicos dos Estados e tem vindo cada vez mais a tornar-se a força motriz por detrás de diversas opções no setor da defesa. Tomemos como exemplo a fundação da Blackwater como campo de treino para os efetivos das forças navais americanas. Até à criação da Blackwater a grande maioria do treino com armas e de combate corpo-a-corpo a que os novos marinheiros eram sujeitos desenrolava-se em campos de treino que datavam da Segunda Guerra Mundial, tendo sido construídos nessa altura para suprir a necessidade de treino que o crescente conflito na Europa originou. Aquando da sua construção muitos empreiteiros viram a sua reforma assegurada devido aos contratos de construção que lhes foram atribuídos pelo Departamento da Defesa para a construção dessas instalações, ou seja, a Economia da Defesa (lucros dos empreiteiros) foi um subproduto de uma necessidade real causada por uma vulnerabilidade no seio do Departamento da Defesa, que foi a falta de efetivos convenientemente treinados para lidar com uma nova realidade que a Segunda Guerra Mundial veio trazer. Décadas mais tarde, a iniciativa privada da Blackwater em criar um novo centro de treino e a ação dos grupos de *lobby* que para ela trabalhavam conduziu a uma reforma nos campos de treino do Departamento da Defesa, com o encerramento de diversos campos de treino da era da Segunda Guerra Mundial considerados obsoletos e a atribuição de um contrato a uma entidade privada para garantir a existência de instalações de treino e instrutores credenciados. Ou seja, neste caso a reforma partiu não de uma necessidade

do Departamento da Defesa em adequar o treino dos seus efetivos, mas antes de uma entidade privada que afirmou possuir valências mais adequadas para esse treino e que através de grupos de lobby conseguiu a concordância do Departamento da Defesa com o seu plano, deixando a Economia da Defesa de ser um subproduto para se tornar ela própria um fim.

## **5.2 – A Economia da Defesa e os Estudos de Segurança**

Tal como já foi mencionado, o estudo da economia encontra-se ligado ao estudo da defesa e da segurança através de vários pontos de contacto entre estas duas realidades aparentemente herméticas e separadas entre si. Vejamos agora um pouco mais detalhadamente as ligações que se poderão estabelecer entre a defesa e a economia.

Segundo o artigo de Martin McGuire (1995) publicado na obra “Handbook of Defense Economics” a conexão entre a economia e a defesa começa no momento em que se considera o Estado como um agente económico produtor de bens públicos, entre os quais se conta a defesa. Assim, poderemos considerar a própria gestão dos recursos afetos á defesa como um exercício de economia em que se pondera uma relação custo-benefício entre o custo de manter os efetivos e equipamentos necessários á defesa da nação em oposição ao benefício trazido por esse estado de prontidão dos serviços de segurança. E, tal como em qualquer outra análise económica desta natureza, esta análise poderá ser aplicada á produção de unidades adicionais (contratação de mais soldados ou compra de mais armas) sendo que o benefício marginal trazido por cada unidade adicional decresce com cada uma delas devido á crescente saturação do mercado (ou seja, acrescentar um soldado num grupo de dez poderá fazer a diferença, mas no entanto acrescentar um soldado num grupo de um milhão será quase irrelevante). Da mesma forma, esta fórmula poderá ser aplicada á aquisição de novos equipamentos que visem substituir equipamentos obsoletos, podendo ou não o benefício trazido com essa modernização ser ou não superior ao seu custo. Dando um exemplo extremo, a substituição de um couraçado construído durante a Primeira Guerra Mundial por um navio furtivo de última geração num país com uma grande área marítima terá um benefício superior ao custo, já a substituição de um desses navios por outro igual trará um benefício inferior ao seu custo. Assim sendo, a própria gestão de recursos no âmbito da defesa poderá ser considerada um exercício de economia (McGuire, 1995).

Para além disso, a mesma análise custo-benefício poderá ser utilizada de forma análoga à Teoria dos Jogos (Lara, 2013) para analisar o poder dissuasor do poderio bélico de um país. Considerando a capacidade do nosso país em destruir o inimigo e resistir a uma retaliação sua em oposição à capacidade do inimigo em resistir ao nosso ataque inicial e à força com que este retaliará, poderá ser possível a um estadista tomar racionalmente a decisão de atacar ou não um inimigo fazendo um cálculo custo-benefício das diversas estratégias que poderá empregar para alcançar os seus fins. No entanto, este argumento teórico não deverá ser encarado como uma verdade fundamental, pois em primeiro lugar é suscetível de sofrer de vícios como o menosprezo das capacidades do inimigo ou o desconhecimento das suas verdadeiras capacidades, para além de fatores de ordem externa incontrolláveis, como por exemplo as condições climáticas ou dificuldades imprevistas com o equipamento. Ou seja, o que resulta no laboratório poderá não resultar no mundo real. Em segundo lugar, a aplicação da Teoria dos Jogos e desta relação de custo-benefício no âmbito de um conflito armado apenas resultará quando aplicada a adversários cujas capacidades são conhecidas na sua totalidade, não sendo eficiente num cenário de Guerra Assimétrica, tal como é a atual guerra contra o terrorismo.

A interação entre a economia e a defesa pode ainda surgir de situações em que a economia é considerada um elemento vital para a sobrevivência do Estado, sendo portanto ela própria um fim para o setor da segurança. Tal é o caso de situações em que especialistas em *Competitive Intelligence* são investigados pelos serviços de segurança dos países em que se localizam as empresas que estes foram contratados para investigar devido ao facto de essas empresas serem consideradas estratégicas para esse país. Por outro lado, há também casos de agentes dos serviços de informações incumbidos de levar a cabo operações de *Competitive Intelligence* no seio de empresas estrangeiras com o objetivo de beneficiar empresas dos seus próprios países consideradas de especial importância (Trim, 2002).

Outra clara interação entre a economia e a defesa poderá ser encontrada na corrida ao armamento. Tal como é explorado de forma mais detalhada no capítulo dedicado à venda de armas e às parcerias de pesquisa e desenvolvimento, as empresas sempre lucraram com as corridas às armas. Os primeiros exemplos desta sinergia na era moderna poderão ser encontrados durante a Segunda Guerra Mundial devido à necessidade de uma grande quantidade de novos equipamentos, desde armamento a veículos. Para além do fabrico, os orçamentos militares para pesquisa também contribuíram para um pico no avanço científico



que teria repercussões na sociedade civil durante as décadas seguintes, com especial destaque para os avanços no campo da energia nuclear.

Finalmente, a economia também pode ser ela própria um instrumento da defesa, quer através da imposição de embargos e sanções económicas a países inimigos, quer através de medidas protecionistas que visam dificultar as exportações de um país adversário e assim prejudicar a sua situação económica (Hartley e Sandler, 1995). Este equilíbrio económico é, neste momento, a principal garantia de paz entre a China e os países ocidentais dado que a China é o maior produtor de bens do mundo, bens esses que são produzidos a baixo preço devido a uma conjugação de mão-de-obra barata e com muito poucos direitos e matérias-primas baratas. Esses bens são depois exportados na sua quase totalidade para os países ocidentais em que a cultura do consumo cria uma grande procura por bens materiais de todos os tipos. Assim, estabeleceu-se uma relação simbiótica entre os países ocidentais que não querem perder a sua grande fábrica ultramarina e a China que graças às suas exportações para países ocidentais regista um grande crescimento económico apesar da atual crise.

Historicamente, o estudo da Economia da Defesa iniciou-se durante a Segunda Guerra Mundial em dois eixos principais: em primeiro lugar tratava-se de um exercício logístico com o intuito de verificar como melhor se poderia coordenar a produção de equipamento, o treino de novos recrutas e o envio de homens e material para a frente de combate da forma mais eficaz e célere possível. Em segundo lugar e como complemento deste desígnio principal, procurou-se estudar formas de prejudicar a economia do inimigo através de meios militares e simultaneamente reduzir os efeitos nefastos da economia de guerra na sua própria economia (Hartley e Sandler, 1995).

Anos mais tarde, com o início da Guerra Fria, as lições aprendidas durante a Segunda Guerra Mundial no domínio da Economia da Defesa foram aprofundadas e aplicadas á estratégia necessária num cenário de guerra fria ao invés da “guerra quente” de que o mundo havia recentemente saído. Assim, a economia começou a ser encarada como um dos desígnios da defesa nacional e um instrumento da defesa em si, com a aplicação de métodos económicos tais como acordos, quotas de produção, boicotes, políticas de importação e exportação, entre outros, com o intuito de recompensar aliados e prejudicar inimigos. Com a progressão da Guerra Fria, a Economia da Defesa alargou novamente o seu âmbito de forma a incluir temáticas como a distribuição de custos num cenário de aliança, analisando de que forma o custo humano e logístico é distribuído entre os diversos participantes numa aliança de

países industrializados (ou “ricos”) e países com recursos mais limitados e de que forma o investimento de cada país nessa aliança é recompensado com uma vantagem específica para esse país. Um bom exemplo desta distribuição de custos poderá ser encontrado nas diversas “guerras por procuração” que envolveram pequenos países de África e da Ásia com o apoio dos Estados Unidos e União Soviética. Também durante este período, surgiu pela primeira vez a ideia de utilizar a imposição de custos económicos como uma arma estratégica. A teoria por detrás deste princípio partia do pressuposto de que ao lançar uma ameaça bélica sobre uma nação rival, essa nação será forçada a concentrar os seus recursos económicos no setor da defesa, descurando assim o investimento em outras áreas da economia, tais como a indústria ou o turismo. Assim, ao ameaçar um adversário e força-lo a participar numa corrida ao armamento, prejudica-se o desenvolvimento económico desse adversário no longo prazo. Este foi, segundo diversas opiniões, o principal fator por detrás do colapso da União Soviética em 1989 como consequência direta de diversos alegados programas militares americanos cujo verdadeiro intuito era o de causar desinformação junto de qualquer fonte soviética infiltrada no departamento da defesa americano. Entre estes programas o mais famoso será, porventura, o projeto “Guerra das Estrelas” anunciado por Ronald Reagan em 1983 e cujo derradeiro objetivo seria construir um escudo antimíssil no espaço composto por satélites equipados com armas laser capazes de destruir os mísseis balísticos intercontinentais soviéticos em pleno voo e muito antes de estes se poderem aproximar do território americano. Este e outros programas altamente ambiciosos que nunca chegaram a ser efetivamente postos em prática teriam alegadamente o objetivo de forçar as autoridades soviéticas a canalizar todos os recursos disponíveis para a pesquisa e desenvolvimento de novos sistemas militares. Aliando este gasto de recursos limitados ao teor isolacionista da economia soviética, o resultado foi um inevitável colapso económico causado por uma escassez generalizada de outros bens cuja produção foi relegada para segundo plano em virtude do investimento em tecnologias de defesa (Leistenberg, 1979).

Também durante o período da Guerra Fria foi pela primeira vez analisada a interação entre empresas privadas e o setor da defesa no âmbito da indústria da defesa. Segundo McGuire (1995) o equilíbrio perfeito que se deveria alcançar no âmbito das parcerias público-privadas corresponderia a custos satisfatórios para o erário público, um lucro aceitável para os fornecedores e incentivos suficientes para os produtores. Neste campo, é ainda necessário considerar fatores como a dependência externa se a indústria nacional não for capaz de dar uma resposta adequada às necessidades de defesa do país, o retorno monetário ao investir na

indústria da defesa nacional e o facto de os bens relacionados com a defesa serem sensíveis á lei da oferta e da procura, tornando-se mais caros quando a procura é superior á oferta (ou seja, em tempo de guerra), podendo o próprio fluxo de produção de bens militares servir de indicador de análise da instabilidade política. Com o colapso da União Soviética o espectro da Economia da Defesa voltou a ser alargado considerando-se agora a defesa territorial e a defesa económica não como parâmetros separados, mas como duas partes de uma mesma realidade, que é a segurança nacional. Em primeiro lugar a postura relativamente á percepção de ameaças alterou-se de forma a que a perspectiva de ganhos de natureza económica seja considerada o principal fator impulsionador de um ato hostil por parte de um inimigo. Em segundo lugar mas não menos importante a crescente globalização em diversos campos da sociedade, do político ao económico, e em especial a criação de novas associações de Estados, tais como a União Europeia, a União Africana, o G-20, entre outros, alterou a forma como se percebe o que é um Estado e quais são os limites das suas fronteiras. Utilizando um exemplo incontornável na conjuntura atual, poderemos afirmar que a crise na Europa afeta todos os países europeus, mesmo aqueles cujas economias não se encontram diretamente em crise. Por exemplo, com o recente alargamento da União Europeia aos países de leste diversas empresas deslocaram a produção da Europa Ocidental para a Europa de Leste onde a mão-de-obra é mais barata, causando assim um sentimento de descontentamento nos novos desempregados dos países ocidentais que culpam os cidadãos de leste por essa situação de desemprego. Para além disso, devido á crescente crise económica que assola os países do sul da Europa os cidadãos desses países (e os cidadãos da Europa de Leste, onde o nível de vida ainda é inferior apesar da entrada na União) continuam a movimentar-se livremente graças ao Acordo de Schengen para os países mais prósperos, no centro e norte da Europa, criando uma situação que, aliada á cada vez maior escassez de emprego também nesses países, é o terreno ideal para o nascimento de uma nova onda de movimentos nacionalistas e antieuropeus. Assim, como podemos ver, devido á integração nesta nova realidade a própria conceção dos limites do Estado alterou-se e os problemas de um Estado, principalmente os problemas de ordem económica, deixaram de estar confinados às fronteiras desse Estado (fronteiras essas que são elas próprias cada vez mais esbatidas), podendo assim causar um problema de segurança num Estado vizinho. Finalmente, também a temática do terrorismo e as formas como este fenómeno pode ser combatido se encontram ligadas á Economia da Defesa. O terrorismo é uma realidade mutável pois ao contrário da tradicional guerra de atrito entre dois países com forças semelhantes, não é possível assistir a uma corrida às armas por parte de

uma organização terrorista, não é possível observar as suas paradas militares, não é possível verificar o aumento de produção nas suas minas e fábricas ou observar o novo equipamento testado nos seus exercícios militares. As organizações terroristas são um inimigo sem país e sem exército cuja atuação assenta na formação de pequenas células com o objetivo de lançar ataques devastadores no local em que se encontram. Assim sendo, uma das formas mais eficazes de combater uma rede terrorista será através dos seus canais de financiamento. As redes terroristas encontram-se frequentemente ligadas a redes de crime organizado financiando as suas operações através do tráfico de droga, armas ou antiguidades; operações de fraude, contrafação ou pirataria naval, sendo a vigilância de movimentações económicas e a imposição de embargos a países conhecidos por apoiarem organizações terroristas duas das ferramentas mais importantes no combate a essas organizações.

Em suma, voltando ao artigo de Martin McGuire (1995), poderemos agrupar as interações entre a economia e a defesa em quatro eixos fundamentais: a gestão económica como forma de maximizar os recursos da defesa; a economia nacional como fonte de recursos para a defesa (ou alvo para inimigos); os efeitos colaterais da economia na estabilidade e interações entre atores; e finalmente a economia como fonte dos problemas de segurança de uma nação ou como fim da segurança em si mesma. Aplicando estes quatro eixos á análise da temática das Empresas Militares Privadas como atores económicos observamos como estas atravessam as quatro dimensões da Economia da Defesa: afetam a gestão económica dos recursos pois são um recipiente de dinheiros públicos cuja atuação é justificada com motivos de maior eficiência na gestão da defesa; são uma fonte de recursos para a defesa ao empenharem efetivos e meios na prossecução dos objetivos de defesa estabelecidos por um Estado; como fenómeno económico têm inquestionavelmente repercussões nas relações entre atores nacionais e internacionais, como teremos oportunidade de expor com maior detalhe; e finalmente representam uma fonte de problemas de segurança no sentido em que em primeiro lugar a sua atuação pode ser considerada um ato hostil por parte de outros atores, estatais ou civis, e em segundo lugar representam uma delegação de poder e de meios em organizações que para todos os efeitos não fazem parte da organização formal da defesa.

## 6 – A Blackwater como Cânone das Empresas Militares Privadas

Optou-se por dar uma especial atenção á empresa Blackwater devido á sua grande dimensão; á ampla gama de serviços que prestou no seu auge; á grande exposição mediática a que foi sujeita; às alegadas relações obscuras entre os seus principais executivos, a Administração Bush e o *Lobby* Cristão; e á sua eventual queda. Por todos estes motivos considerou-se que a Blackwater, nos seus breves anos de existência, concentrou em si o



**Imagem 5 - Logotipo da Blackwater.** Utilizado entre 1997 e 2007. In: <http://www.outsidethebeltway.com/wp-content/uploads/2007/10/blackwater-logo1.jpg>, consultado em 18/01/2015.

melhor e o pior desta indústria, desde a sua ascensão meteórica, os escândalos e teorias de conspiração em que se viu envolvida e a sua eventual reorganização e parcial dissolução como consequência de uma grande quantidade de publicidade negativa na imprensa e redes sociais.

Em primeiro lugar analisaremos como a Blackwater foi criada por Erik Prince, o veterano da Marinha Americana herdeiro de um império industrial e conhecido por ser um conservador de linha dura com ligações ao Partido Republicano. Erik Prince criou a Blackwater após a morte do seu pai, tendo inicialmente concebido a empresa como um centro de treino tático para diversos organismos militares e policiais, ampliando mais tarde as suas operações para os setores da segurança privada, produção de informações e até mesmo pesquisa e desenvolvimento.

Analisaremos ainda as relações controversas entre diversos executivos da Blackwater, altos quadros da Administração Bush e algumas organizações de índole católica e conservadora. Estas relações são frequentemente apontadas como exemplos claros dos *lobbys* e interesses privados que alegadamente governam o setor da defesa nos Estados Unidos e são ainda alvo das mais diversas teorias da conspiração.

Através desta análise poderemos ainda verificar de que forma uma Empresa Militar Privada com os recursos e contactos adequados poderá manipular o poder político de forma a fazer avançar a sua própria agenda económica, política ou ideológica.

Iremos ainda analisar os três principais incidentes que colocaram a Blackwater na imprensa internacional: o incidente de Fallujah, a Batalha de Najaf e o contrato de policiamento em Nova Orleães após o Furacão Katrina. Através do incidente de Fallujah, em que quatro seguranças da Blackwater foram mortos por uma multidão em fúria, poderemos analisar o primeiro grande caso de exposição mediática a esta nova realidade e a forma como a morte de quatro cidadãos americanos em tais condições causou uma onda de indignação, tanto entre o público americano como entre as forças americanas no Iraque, levando a uma forte retaliação contra as forças insurgentes em Fallujah. No caso da Batalha de Najaf, poderemos verificar como as tropas da Blackwater tomaram a ofensiva, demonstrando um treino superior e impondo a sua autoridade a militares no ativo durante um ataque ao quartel-general da coligação na cidade santa de Najaf. Finalmente, a análise á atuação da Blackwater após o Furacão Katrina permitirá obter um exemplo dos resultados que poderá originar a atuação de uma Empresa Militar Privada num país ocidental, tanto do ponto de vista da opinião pública, como das repercussões políticas de tal decisão e dos seus efeitos práticos do ponto de vista da segurança e da manutenção da ordem.

Por fim, teremos oportunidade de analisar a forma como este acumular de escândalos e controvérsias levou a que a imagem pública da Blackwater ficasse “queimada”, sendo a empresa associada a acusações de violações de direitos humanos e corrupção política, o que originou um processo de reestruturação profunda e diversas mudanças de nome que culminou com o afastamento de Erik Prince da presidência da empresa.

## **6.1 – A Criação da Blackwater**

Antes de avançar para o busílis da questão, importa realçar a importância da obra “Blackwater: The Rise of the World’s Most Powerful Mercenary Army”, da autoria do jornalista americano Jeremy Scahill, publicado pela editora Nation Books em 2007.

Scahill ganhou notoriedade sobretudo devido a esta obra e outros trabalhos de investigação jornalística publicados sobre a temática das Empresas Militares Privadas. Devido á ainda acentuada escassez de obras que analisem a temática das Empresas Militares Privadas do ponto de vista dos efeitos políticos da sua atuação e do relacionamento entre estas e os Estados que as contratam, o contributo de Scahill é valioso para o estudo desta temática no âmbito dos Estudos de Segurança e das Relações Internacionais, sendo também a principal fonte bibliográfica para a execução do presente capítulo desta dissertação. A obra “Blackwater: The Rise of the World’s Most Powerful Mercenary Army” analisa assim em profundidade a história da Blackwater e, através dela, da problemática da privatização do setor da defesa, explorando o percurso da companhia e dos seus principais executivos, investigando em detalhe as circunstâncias que conduziram á sua criação e fomentaram o seu crescimento e as ligações entre a empresa e diversas personalidades e movimentos dos setores mais conservadores da política americana.

Avançando agora para o cerne da questão, a criação da Blackwater, parece-nos pertinente começar esta análise traçando o perfil do homem por detrás da empresa: Eric Prince. Erik, o fundador da Blackwater, é filho de Edgar Prince, um industrial que subiu a pulso criando uma empresa de peças para a indústria automóvel na sua cidade natal de Holland, Michigan. No seu auge a empresa de Edgar Prince empregava um quarto da população de Holland e a família Prince era tida em grande consideração por toda a comunidade local, sendo filantropos cujo dinheiro e influência contribuiu grandemente para a criação de diversos projetos para melhorar a vida da comunidade local, incluindo centros recreativos, instituições de ensino e a renovação do centro da cidade. A família Prince, tal como a maioria da população de Holland, era extremamente religiosa e conservadora, valores que se acenderam ainda mais em Edgar quando este sofreu um ataque cardíaco e, ao ver-se tão perto da morte, decidiu dedicar o tempo que lhe restasse ao serviço de Cristo. Edgar transmitiu estes valores cristãos e conservadores ao seu filho Erik, juntamente com o espírito empreendedor da família, dois traços de personalidade que viriam não só a marcar o percurso de Erik Prince, como também da Blackwater (Scahill, 2007).

Devido á sua educação conservadora num meio relativamente pequeno em que a sua família era bastante respeitada, Erik Prince parece ter desenvolvido um grande espírito de liderança, tendo praticado diversos desportos, sem descurar um percurso académico bastante sólido, e tendo-se envolvido em diversos projetos a favor da comunidade local, tendo

inclusive sido membro da corporação de bombeiros de Hillsdale, Michigan, cidade em que frequentou a universidade. A sua primeira experiência de contacto direto com o mundo político foi como estagiário na Casa Branca durante o governo de George H. W. Bush em 1990, tendo então iniciado uma relação com o Partido Republicano que se mantém até aos dias de hoje. Após concluir a sua formação universitária, em 1992, Erik Prince ingressou na Marinha Americana, tendo feito parte da prestigiada equipa de forças especiais SEAL Team 8. Durante os seus anos como SEAL Erik participou em operações no Haiti, nos Balcãs e no Médio Oriente. No entanto, a sua carreira militar terminou abruptamente com a morte do seu pai, Edgar, em 1995. Após a morte de Edgar, Erik regressou a casa para ajudar a sua mãe a gerir os negócios de família, tendo sido forçado a abandonar a Marinha em favor da sua família. Pouco depois a sua mãe vendeu a empresa da família, tendo Erik aproveitado a oportunidade para fundar a escola de operações especiais Blackwater. O nome da empresa refere-se às águas lamacentas dos terrenos pantanosos onde se localiza a base inicial da Blackwater, em Moyock na Carolina do Norte (Scahill, 2007).



**Imagem 6 - Erik Prince.** Foto tirada na sede da Blackwater em Moyock, na Carolina do Norte. In: [http://cdn.thedailybeast.com/content/dailybeast/articles/2013/11/19/blackwater-founder-erik-prince-war-on-terror-has-become-too-big/jcr:content/body/inlineimage\\_0.img.800.jpg/1384854332298.cached.jpg](http://cdn.thedailybeast.com/content/dailybeast/articles/2013/11/19/blackwater-founder-erik-prince-war-on-terror-has-become-too-big/jcr:content/body/inlineimage_0.img.800.jpg/1384854332298.cached.jpg), consultado em 18/01/2015.

Embora o nome Blackwater esteja inevitavelmente

associado a Erik Prince, o conceito inicial nasceu da mente de Al Clark, um dos instrutores de Erik na Marinha, tendo a Blackwater nascido da planificação de Clark e do financiamento de Prince. A visão de Clark relativamente á criação da Blackwater nasceu das vulnerabilidades identificadas por este no treino com armas da Marinha, que não possuía os seus próprios campos de treino nem poderia encontrar todas as valências de que necessitava num único campo de treino privado. Devido a um golpe de sorte (ou alguma manipulação de bastidores) em meados da década de 90 uma reestruturação no complexo militar americano ditou o



encerramento de diversos campos de treino, considerados antiquados e dispendiosos (Scahill, 2007) criando as condições ideais para o crescimento da recém-criada Blackwater como centro de treino militar.

A Blackwater estabeleceu desde cedo uma reputação como um campo de treino de elevada qualidade, não só devido á vasta experiência dos seus instrutores (a maioria deles antigos companheiros de Prince e Clark nos SEAL) mas também devido á alta qualidade das suas instalações. Desde o início da sua atividade que diversos grupos de grande relevo demonstraram interesse no treino disponibilizado na Blackwater, desde autoridades locais, o FBI, os próprios SEAL ou governos estrangeiros. No entanto, foi em 1999, após o massacre no liceu de Columbine, que a Blackwater registou o seu primeiro grande “salto” em termos de lucros e renome, tendo treinado centenas de agentes de brigadas SWAT de todo o país em como responder da melhor forma possível a uma situação semelhante á de Columbine, recorrendo a uma réplica de uma escola construída nos terrenos da Blackwater e concebida para simular as condições encontradas num cenário desse tipo (Scahill, 2007).

Em 2000 Al Clark abandona a Blackwater devido a divergências com alguns executivos da empresa, entre eles Prince. Segundo Clark a administração da empresa encontrava-se mais focada em fazer lucro do que em oferecer o melhor treino possível, posição da qual Clark discordava e que o levou a abandonar o projeto.

Ainda no ano 2000, o ataque ao USS Cole reivindicado por Osama Bin Laden rendeu á Blackwater um contrato com a Marinha Americana no valor de 35,7 milhões de dólares para treinar marinheiros em operações de combate e autodefesa como forma de prevenir ou minorar os efeitos de futuros ataques terroristas á frota americana.

Após os atentados terroristas de 11 de Setembro o centro de treino da Blackwater registou um novo crescimento exponencial, que levou Erik Prince a contratar novos instrutores. Entre estes instrutores encontrava-se Jamie Smith, um agente da CIA utilizado por Al Clark como instrutor de armas de fogo. Ao ser convidado por Prince para trabalhar na Blackwater a tempo inteiro Smith seguiu o exemplo de Clark e utilizou Prince como financiador para o seu próprio projeto: uma empresa de segurança privada. Prince concordou com a ideia de Smith com alguma relutância, não vendo o potencial lucrativo de gerir o seu próprio exército privado. No entanto, com a invasão do Afeganistão e os primeiros planos para a invasão do Iraque a serem delineados, a Blackwater Security Consulting começou

rapidamente a render centenas de milhares de dólares mensalmente devido a um lucrativo contrato de segurança com a CIA que envolvia o envio de 20 seguranças para os recém-criados escritórios da “Agência” em Cabul (Scahill, 2007).

Após este primeiro contrato com a CIA, muitos outros se seguiram deixando a Blackwater encarregue da segurança de uma grande parte dos serviços de administração americanos no Afeganistão. No entanto, a principal vitória a marcar a ascensão da Blackwater foi conseguida em 2003 com o contrato para fornecer os guarda-costas de Paul Bremer, Administrador do Governo Provisório da Coligação no Iraque recentemente invadido. Com este contrato, e muitos outros que lhe sucederam durante a segunda Guerra do Golfo, a Blackwater assumiu um lugar de grande destaque no panorama militar internacional, ficando conhecida como o exército privado de Bush e o quinto braço das forças armadas americanas (Scahill, 2007).

## **6.2 – As Relações com a Administração Bush**

Desde jovem que Erik Prince demonstra uma grande proximidade com o Partido Republicano e com as alas mais conservadoras da sociedade.

Seguindo as pisadas do seu pai, Erik Prince é ainda um cristão fervoroso tendo, ao longo da sua vida, sido membro ou financiador de diversos grupos de direita, cristãos e conservadores, bem como do próprio Partido Republicano, através do qual Prince participa num programa de estágios na Casa Branca durante a administração de George H. W. Bush (Scahill, 2007).

Esta relação com os diversos governos republicanos é bem patente ao analisar o corpo de executivos da Blackwater e os diversos lobistas que a companhia emprega, a esmagadora maioria deles veteranos das administrações de Reagan e de George H. W. Bush. Um destes executivos, Joseph Schmitz, ocupou entre 2002 e 2005 o cargo de Inspetor Geral do Departamento da Defesa, sendo da sua responsabilidade supervisionar os contratos de defesa atribuídos a empresas privadas. Após diversos escândalos e suspeitas de corrupção envolvendo a atribuição de contratos milionários, Schmitz anunciou a sua demissão. Pouco antes de abandonar o cargo Schmitz emitiu um comunicado no qual se removia de qualquer

decisão que tivesse um impacto previsível sobre os negócios da Blackwater ou de qualquer outra empresa do Grupo Prince, alegando os fundamentos da sua decisão no facto de ter interesses financeiros nesse mesmo grupo (Scahill, 2007).

Tal como o próprio Erik Prince, também Joseph Schmitz é um cristão fervoroso tendo feito diversas referências de teor religioso nos discursos que proferiu ao longo da sua carreira e orgulhando-se de ser um membro da Ordem Soberana e Militar de Malta.

Outro executivo que Prince recrutou nas fileiras da comunidade de informações é Joseph Cofer Black, atual presidente da Total Intelligence Solutions, uma empresa de *Intelligence* pertencente ao Grupo Prince. Cofer Black é um antigo diretor do Centro Contraterrorista da CIA, cargo que ocupava durante os atentados de 11 de Setembro de 2001, sendo famoso sobretudo devido ao seu envolvimento na captura do terrorista venezuelano Carlos “O Chacal”. Cofer chefiou a estação da CIA no Sudão entre 1993 e 1995, tendo seguido de perto as atividades de Bin Laden e tendo pedido ao governo de Clinton autorização para eliminar Bin Laden como medida preventiva, autorização que nunca lhe foi concedida. Após os atentados de 11 de Setembro o Presidente Bush colocou Black como responsável máximo pela condução da Guerra Contra o Terrorismo, com ordens para localizar e eliminar Bin Laden. Black ocupou estas funções até 2005, ano em que foi contratado para o Grupo Prince (Scahill, 2007).

Uma das organizações cristãs que Prince financia, tendo inclusive feito parte do seu conselho de direção, é a Christian Freedom International. Esta organização atua um pouco por todo o mundo tendo como objetivo proteger cristãos residentes em locais em que a sua fé possa ser motivo de perseguição, com especial relevo para os países islâmicos. Para alcançar este objetivo, a Christian Freedom International procede á distribuição de Bíblias a famílias cristãs residentes em países em que é proibido ou especialmente difícil ter acesso a Bíblias, presta apoio médico e humanitário a cristãos em situação de carência, implementa programas de instrução para crianças cristãs e possui ainda um departamento legal que pretende alertar a opinião pública e pressionar o governo de Washington a agir face á perseguição de que são vítimas diversas comunidades cristãs em países em que se encontram em minoria.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> <http://www.christianfreedom.org/who-we-are/history/>, Consultado em 18/01/2015.

O fundador da Christian Freedom International é Jim Jacobson, um veterano da política que antes de fundar esta organização ocupou cargos nas administrações de Reagan, George H. W. Bush e no Senado Americano.

Outro forte aliado de Erik Prince é Paul Bremer, frequentemente apelidado de “procônsul”. Durante a sua estadia no Iraque como administrador da Autoridade Provisória da Coligação, a segurança pessoal de Bremer estava a cargo de forças da Blackwater. Como



**Imagem 7 - Paul Bremer sendo escoltado por seguranças da Blackwater.** In: <http://yourpakistan.files.wordpress.com/2014/01/cia-operatives-blackwater-terrorists-in-pakistan.png>, consultado em 18/01/2015.

forças da Blackwater e de outras Empresas Militares Privadas para atuarem acima da lei (Scahill, 2007).

forma de demonstrar a sua gratidão para com as forças que haviam garantido a sua segurança, dois dias antes de abandonar o Iraque Paul Bremer emitiu a sua “Ordem 17”, através da qual garantia a todas as pessoas envolvidas com a Autoridade Provisória da

Coligação (civis ou militares) imunidade perante a lei iraquiana, dando efetivamente carta-branca às

Durante todo o tempo em que durou a ocupação do Iraque, diversas vezes no Partido Democrata insistiram para que Donald Rumsfeld, que na altura ocupava o cargo de Secretário da Defesa, revelasse qual o número exato de seguranças privados a operar no Iraque, e qual o seu propósito. Estas questões nunca foram inequivocamente respondidas.

Segundo diversas fontes, as empresas do Grupo Prince encontraram-se ainda envolvidas em outro dos grandes escândalos que abalaram a Administração Bush no âmbito da Guerra Contra o Terrorismo: o caso dos alegados voos secretos da CIA. A divisão de aeronáutica da Blackwater, chamada Presidential Airways, terá alegadamente sido utilizada para o transporte de prisioneiros suspeitos de terrorismo para que estes fossem interrogados em prisões clandestinas ou em países cujo registo de direitos humanos é algo dúbio (Scahill, 2007).

No entanto, a estreita colaboração entre Erik Prince e a Administração Bush não se limita a contratos obtidos no âmbito da invasão do Iraque e do Afeganistão. Em 2004,

especialistas da Blackwater foram enviados para uma antiga base militar soviética no Azerbaijão, tendo como missão treinar um grupo de militares locais tornando-os numa força de elite modelada com base nos SEAL da marinha americana. Esta unidade, financiada ao abrigo de programas de cooperação com o governo norte-americano, teria como principal objetivo a proteção de um oleoduto que os Estados Unidos tencionavam ver construído entre o Azerbaijão e a Turquia. A construção de tal oleoduto apresentava-se como um plano de extrema importância para os interesses norte-americanos, pois permitiria retirar da esfera de influência russa o monopólio do petróleo do Mar Cáspio. Simultaneamente, a existência de bases americanas (ainda que oficiosas) na região do Mar Cáspio oferecia um excelente local de preparação para guerras futuras, nomeadamente contra o Irão. Citando o jornalista Tim Shorrock "Blackwater's project in Azerbaijan is clear evidence that contractors have crossed the line from pure mercenaries to strategic partners with the military-industrial complex." (Scahill, 2007, p.124)

Na época, foi ainda atribuído á Blackwater um outro contrato bastante lucrativo e considerado vital para a defesa dos Estados Unidos: o treino de um novo contingente de guardas para patrulhar a fronteira terrestre entre os Estados Unidos e o México.

Em 2006, Cofer Black afirmou num discurso proferido numa feira militar em Amã, na Jordania, que a Blackwater possui todos os meios necessários para iniciar uma operação de ajuda humanitária e manutenção de paz no Darfur, a um custo muito inferior ao de uma missão das Nações Unidas. Tais declarações foram recebidas com desconfiança, pois, segundo a resposta proferida por membros da ONU, uma operação de manutenção de paz não se pode limitar a providenciar seguranças armados e uma distribuição de alimentos, é algo que inclui um programa político a ser aplicado junto da população local com vista a apoiar o seu desenvolvimento, sendo esse o motivo de ser mais caro que as operações apresentadas por responsáveis da Blackwater (Scahill, 2007).

No entanto, diversos críticos defendem que a Blackwater possuía o seu próprio programa político para o Darfur e para qualquer outra zona em que fosse encarregue de conduzir uma operação de apoio humanitário: utilizar a sua presença no local e as suas atribuições humanitárias para tentar converter a população local ao cristianismo. Erik Prince e os seus executivos conservadores desde cedo falaram no papel crescente da Blackwater como força de segurança de uma revolução católica global, uma nova cruzada para libertar a Terra Santa e todas as outras zonas sob jugo islâmico. Assumindo este plano como sendo a principal

linha orientadora da Blackwater, a importância estratégica de todos os passos dados para chegar a este ponto começa a fazer cada vez mais sentido (Scahill, 2007).

A questão aqui está em verificar se realmente as Empresas Militares Privadas têm objetivos políticos que vão para além da “simples” procura de lucro; e se os têm, em que medida poderão esses objetivos alterar a ordem internacional. Mas, acima de tudo, e assumindo uma resposta positiva a estas questões, saber qual é a capacidade efetiva detida por estas empresas para exercer ação política (para serem elas próprias atores políticos) e qual seria o resultado previsível dessa ação. Analisando estes dados sobre a Blackwater e os seus executivos e aliados, apenas uma imagem se afigura possível: a de que algumas empresas deste tipo realmente têm uma agenda política e poderão ter os meios para a alcançar.

### **6.3 – O Incidente de Fallujah, a Batalha de Najaf e o Contrato de Policiamento de Nova Orleães**

Em 2004 a Blackwater tornou-se notícia um pouco por todo o mundo (não sendo Portugal exceção) quando quatro dos seus seguranças foram alvo de uma emboscada na cidade iraquiana de Fallujah num dia em que tinham como missão escoltar uma carga de equipamento de cozinha destinada a mobilar uma base americana. Esta missão terminou em tragédia com a morte extremamente violenta e posterior exibição pública dos corpos queimados e mutilados dos quatro homens da Blackwater, criando uma onda de revolta nos países ocidentais (em especial nos Estados Unidos) misturada com uma grande curiosidade em saber quem eram aqueles homens armados que não pertenciam às forças da coligação e o que estavam eles a fazer no Iraque, acabando este incidente por ficar envolto em polémica e continuando a suscitar as mais diversas dúvidas e especulações até aos dias de hoje.

Cada funcionário da Blackwater incumbido desta missão tinha um salário de \$600 por dia, cobrando a empresa ao fornecedor de equipamento hoteleiro e médico Regency Hotel and Hospital Company, sediado no Kuwait, o preço de \$815 por segurança, por dia. O grupo Regency, por sua vez, cobrava estas despesas de segurança, a um preço ainda mais elevado, á Eurest Support Services (ESS), responsável por fornecer o *catering* nas bases americanas no Iraque e recetor final do equipamento. Por sua vez, a ESS cobrava um preço ainda mais

elevado por esses serviços de segurança a outra empresa, a KBR, uma empresa americana de engenharia, construção e logística, responsável por toda a parte logística necessária ao funcionamento das forças armadas americanas no Iraque, que tinha subcontratado a ESS para fornecer os serviços de *catering*. Finalmente, a KBR incluía no montante total cobrado ao Governo Federal Americano por todos os seus serviços a segurança dessa entrega de equipamento, acrescida de uma saudável margem de lucro (Scahill, 2007).

O contrato original entre a ESS e a Blackwater/Regency previa que cada coluna de equipamento fosse escoltada por um mínimo de dois veículos blindados, sendo cada veículo tripulado por um mínimo de três seguranças, dois dos quais deveriam estar armados. Porém, quatro dias após a assinatura deste contrato, a Regency assinou com a Blackwater um subcontrato específico para a prestação de serviços de segurança, em tudo semelhante ao contrato original, com exceção de um detalhe fulcral: a palavra “blindados” havia sido retirada da descrição da escolta desejada, permitindo à Blackwater poupar 1,5 milhões de dólares ao distribuir aos seus funcionários veículos de estrada com as especificações de origem, ou seja, sem blindagem (Scahill, 2007). Embora tal seja difícil de calcular mediante as características do ataque e as características do local da emboscada, é possível que esta decisão de contenção de custos da Blackwater tenha sido o fator que acabou por custar a vida aos seus homens, tendo sido ainda o ponto fundamental nos acontecimentos que se seguiriam em Fallujah.

No entanto, a utilização de veículos convencionais não foi o único erro cometido pelas chefias da Blackwater. Ao invés dos três tripulantes por viatura previstos no contrato, a equipa era composta apenas por quatro homens, dois em cada viatura, sendo que cada viatura precisa de um condutor, o que significa que metade da equipa se encontra impossibilitada de combater. Na verdade, os dois elementos em falta seriam provavelmente os mais importantes numa situação de combate, dado que a sua missão seria seguir no banco traseira com uma metralhadora pesada, compondo o grosso da defesa em caso de emboscada.

Para além disso, devido ao facto de a missão ter sido planeada apressadamente e não ter sido considerada prioritária, os homens da Blackwater não possuíam mapas adequados da zona de operação e não tinha sido feita uma análise de risco correta da rota que a caravana deveria seguir (Scahill, 2007).

A conjugação de todos estes fatores, aliada á grande instabilidade sentida em Fallujah, que era á data o principal foco de resistência contra a ocupação americana, levou a que os homens da Blackwater fossem mortos durante uma emboscada ao atravessarem a cidade. Segundo relatos de testemunhas, um engenho explosivo foi detonado na rua principal de Fallujah pouco antes da passagem da caravana de material de cozinha, esvaziando a rua habitualmente bastante movimentada e levando os proprietários de lojas a fechar os seus estabelecimentos. Mais tarde, quando a caravana da Blackwater passou por essa rua, o jipe da retaguarda foi atingido por uma granada, seguidamente, diversos homens armados com espingardas de assalto surgiram do lado oposto da estrada e crivaram de balas as duas viaturas, matando instantaneamente três dos quatro ocupantes. O quarto foi retirado do veículo por uma multidão furiosa que entretanto se juntou ao ataque e espancado até à morte. Os corpos foram depois queimados, arrastados pelas ruas da cidade e pendurados na ponte sobre o rio Eufrates, onde ficaram em exibição pública durante dez horas (Scahill, 2007).

A violência do ataque e a humilhação pública dos cadáveres, transmitida por agências noticiosas de todo o mundo, causou uma onda de indignação entre os militares americanos no Iraque e a população americana na sua pátria. Este momento é frequentemente comparado com uma situação semelhante ocorrida em 1993 durante a Batalha de Mogadíscio, na Somália, em que os corpos de militares americanos mortos foram igualmente mutilados e publicamente exibidos. No entanto, o resultado foi totalmente diferente, pois em 1993 a imagem do que aconteceu ás suas tropas levou as forças americanas a repensar o seu envolvimento na Somália e declarar uma retirada; enquanto isso, o resultado da emboscada de 2004 em Fallujah foi o fortalecimento da determinação das forças americanas em vencer a guerra e esmagar toda e qualquer resistência em Fallujah, por qualquer meio (Scahill, 2007).

O discurso político veiculado por membros do governo de Bush, entre eles o “procônsul” Paul Bremer, era de que toda e qualquer resistência em Fallujah deveria ser eliminada utilizando qualquer meio necessário, pois permitir que tal atrocidade fosse cometida contra cidadãos americanos sem uma resposta exemplar seria um sinal de fraqueza, sendo mesmo dito que foram sinais de fraqueza como esses que deram confiança aos terroristas por detrás dos atentados de 11 de Setembro. Enquanto isso, os meios de comunicação americanos representavam os homens da Blackwater não como seguranças armados, mas como “civis que trabalhavam para uma empresa que tinha por missão a



distribuição de bens alimentares na cidade de Fallujah”, representando-os quase como humanitários que distribuem alimentos a carenciados (Scahill, 2007).

Como se pode ver por este exemplo, devido ao facto de os seus colaboradores serem cidadãos americanos mortos de uma forma excessivamente violenta e devido á forma “branqueada” como as suas atividades foram apresentadas nos meios de comunicação americanos, a morte destes quatro colaboradores granjeou á Blackwater um grande apoio popular nos Estados Unidos, elevando a empresa e os seus colaboradores, por um breve período, ao estatuto de heróis populares. Para este estatuto também contribuiu a imagem de herói de ação transmitida por muitos dos colaboradores da Blackwater, apresentados na imprensa americana em imagens recolhidas no Iraque, nas quais estes envergam roupas civis por baixo de coletes militares carregados de equipamento, exibindo armamento topo de gama e utilizando óculos escuros e cortes de cabelo que acentuam a sua imagem de “homens duros”. Esta imagem, em conjunto com o ordenado exorbitante que recebem e o facto de combaterem o terrorismo nos locais mais perigosos do globo contribuiu em muito para criar uma imagem sedutora junto do grande público americano, que nunca antes tinha tido contacto com esta realidade, levando muitos jovens a almejar juntarem-se a uma Empresa Militar Privada.

Poucos dias depois da emboscada em Fallujah, forças da Blackwater estiveram envolvidas em outro incidente célebre, a Batalha de Najaf. A situação que conduziu a esta batalha começou com a aclamação de Muqtada al-Sadr, um clérigo Xiita, como líder espiritual da revolta nacional contra as forças da coligação. Em 3 de Abril de 2004, após operações em diversas zonas controladas por apoiantes de Sadr e o encerramento de um jornal de propaganda por ele gerido, Bremer ordenou a prisão de um dos seus principais colaboradores, o Sheikh Mustafa Yaqubi. Após a detenção de Yaqubi, milhares de apoiantes de Sadr convergiram para a cidade santa de Najaf, onde acreditavam que este se encontrava detido. Uma vez em Najaf, a multidão revoltosa marchou para o quartelamento local da coligação, no antigo campus da Universidade de Kufa, então denominado “Campo Golf” e guardado por oito homens da Blackwater (Scahill, 2007).

As opiniões divergem quanto á forma como a batalha começou: a versão oficial relata que os seguranças da Blackwater, que se encontravam no telhado do edifício, foram alvo de disparos de kalashnikov por parte dos manifestantes, no entanto, manifestantes entrevistados no local afirmam que os seguranças abriram fogo primeiro. Independentemente de como

tenha começado, a batalha de quatro horas desenrolou-se com os oito seguranças da Blackwater, um grupo de tropas salvadorenhas e alguns fuzileiros americanos do corpo de polícia militar a defender a base a partir da sua posição no telhado contra vagas sucessivas de manifestantes armados com armamento ligeiro e *rockets*. Segundo relatos de soldados envolvidos nessa batalha, a troca de tiros foi tão intensa que tanto os homens da Blackwater como os soldados da coligação eram obrigados a parar de disparar frequentemente para evitar que os canos das suas armas sobreaquecessem, tendo gasto milhares de cartuchos de munições e granadas (Scahill, 2007).

Um vídeo da batalha filmado por um dos seguranças da Blackwater e difundido através da internet demonstra como, devido á ausência de um oficial no telhado, os homens da Blackwater comandaram os militares salvadorenhas e os elementos da polícia militar (militares da coligação no ativo) dando ordens sobre como proceder durante o combate. Um comunicado oficial da Blackwater sobre os acontecimentos desse dia afirma que os seus homens tentaram, durante a batalha, entrar em contacto com os comandantes militares americanos, sem sucesso. No entanto, conseguiram entrar em contacto com a chefia da empresa em Bagdade, conseguindo que três helicópteros da Blackwater fossem enviados para Najaf com um carregamento de munições e, alegadamente, mais tropas da Blackwater; tendo depois sido utilizados para evacuar um fuzileiro ferido no seu regresso a Bagdade (Scahill, 2007).

A batalha terminou quando um grupo de forças especiais americanas entrou em Najaf, fazendo dispersar a multidão. Não foi possível encontrar números exatos sobre o resultado da batalha, mas os relatos de um fuzileiro que se encontrava no telhado apontam para centenas de iraquianos mortos. As tropas da coligação sofreram oito baixas no total (Scahill, 2007).

Após os detalhes sobre a Batalha de Najaf se terem tornado do domínio público nos Estados Unidos a reação do público foi dispersa em duas direções diferentes. Por um lado, houve indivíduos que elogiaram a coragem e habilidade dos seguranças da Blackwater perante uma grande inferioridade numérica, por outro, houve quem começasse a questionar a crescente dependência das forças norte-americanas em forças privadas.

Em Agosto de 2005, poucos dias após o furacão Katrina ter atingido a cidade de Nova Orleães, o público americano obteve um novo vislumbre sobre a crescente privatização das suas forças armadas. Em resposta á crescente situação de caos vivida nas ruas de Nova Orleães e vista por todo o mundo através de serviços noticiosos que mostravam um número crescente de pilhagens e motins, o Governo Federal decidiu enviar seguranças da Blackwater, sob ordens da Homeland Security, para repor a ordem nas ruas. Estes homens, a maioria deles acabados de chegar do Iraque, tratavam a segurança de Nova Orleães como uma missão nos teatros de guerra a que estavam habituados, envergando os característicos coletes pretos é prova de bala com bolsas para equipamento e transportando espingardas de assalto. Os comentários de diversos funcionários da Blackwater em Nova



Orleães demonstraram que muitos deles encaravam esta como uma missão menor, estando descontentes com o pagamento de \$350 por dia, muito inferior ao seu salário no Iraque (Scahill, 2007).

**Imagem 8 - Funcionários de uma Empresa Militar Privada patrulham as ruas de Nova Orleães após o Furacão Katrina.** In: <http://cdn.c.photoshelter.com/img-get2/I0000xFO5eoDdJ2M/fit=1000x750/swat-side.jpg>, consultado em 18/01/2015.

O estatuto jurídico das forças da Blackwater envolvidas nessa operação é bastante dúbio, pois estes cumpriam um contrato com a Homeland Security, mas simultaneamente foram investidos como agentes policiais do Estado do Louisiana, utilizando distintivos semelhantes aos das autoridades locais e estando autorizados a transportar armas carregadas, efetuar detenções e até mesmo utilizar força letal (Scahill, 2007).

Simultaneamente, comunicados oficiais da Blackwater afirmavam a sua participação voluntária e gratuita nos esforços de socorro, chamando a atenção para os helicópteros da empresa enviados para Nova Orleães para ajudar nas operações de resgate sem que a empresa fosse paga por esse serviço. Ao ser confrontado com as avultadas somas que a companhia recebia em troca dos seus serviços de segurança, um dos seus executivos afirmou que a

empresa não pretendia fazer negócio em Nova Orleães, apenas ajudar os seus concidadãos americanos, sendo que o valor recebido em troca de serviços de segurança não chegaria para cobrir as despesas da Blackwater com resgates aéreos e outros serviços humanitários que os responsáveis da empresa alegavam ter levado a cabo sem receberem qualquer tipo de remuneração (Scahill, 2007). Embora estas afirmações não possam ser categoricamente refutadas, os registos caóticos dos dias que se seguiram ao impacto do Katrina não permitem tão pouco confirmar o trabalho benemérito da Blackwater. Um exemplo desta situação dúbia pode ser encontrado nos 123 salvamentos aéreos que Eric Prince afirma terem sido feitos com um helicóptero da empresa: segundo Prince, o helicóptero da Blackwater foi colocado sob a alçada da Guarda Costeira; no entanto, responsáveis da Guarda Costeira afirmam que surgiram questões legais, nomeadamente a questão da atribuição de responsabilidades por danos pessoais sofridos por alguém que estivesse a ser salvo por um helicóptero pertencente a uma empresa privada a operar sob ordens da guarda costeira. Perante essa questão, o mesmo responsável da Guarda Costeira recorda que instruiu os pilotos da Blackwater a não proceder a salvamentos, limitando as suas atividades a operações de busca e localização de sobreviventes, concluindo que se o helicóptero da Blackwater realmente salvou alguém, tal foi feito á revelia da Guarda Costeira e nunca lhe foi comunicado.

Porem, mesmo que a Blackwater tenha realmente efetuado todo esse trabalho de voluntariado no decorrer das operações de socorro, o seu lucro final foi certamente bastante superior às despesas, cifrando-se em 73 milhões de dólares em Junho de 2006, conseguidos através do fornecimento de seguranças para diversas empresas privadas e associadas á Agencia Federal de Gestão de Emergências (FEMA) durante as operações de reconstrução da cidade. Na verdade, a destruição de Nova Orleães trouxe consigo uma época dourada para as empresas de segurança privada: desde Empresas Militares Privadas americanas, como a Blackwater, a DynCorp ou a Kroll, até á israelita ISI, milhares de seguranças, pertencentes a dezenas de empresas, acorreram a Nova Orleães para proteger as propriedades e negócios dos cidadãos mais abastados que temiam as pilhagens e violência de gangues que poderiam ocorrer em resultado das condições de vida na cidade destruída. Nas semanas que se seguiram ao Katrina era habitual ver seguranças privados vestidos de negro e empunhando espingardas de assalto com a missão de controlar o acesso a condomínios privados ou impedir a pilhagem de centros comerciais (Scahill, 2007).

Tal como no caso da Batalha de Najaf, também o envolvimento da Blackwater (e de Empresas Militares Privadas em geral) no policiamento de Nova Orleães obteve uma reação mista por parte do público: por um lado houve quem considerasse a sua intervenção necessária face á desordem crescente nas ruas de Nova Orleães, assoladas por pilhagens e violência entre gangues. No entanto, uma fatia considerável da população apontou as diversas Empresas Militares Privadas como sendo responsáveis por essa mesma situação, alegando que a população negra de Nova Orleães estava a ser retratada de uma forma negativa e que as situações de violência e pilhagem aconteceram devido á situação de desespero da população local, que após ter perdido tudo o que possuía no decurso da catástrofe viu a sua cidade ser “invadida” por centenas de seguranças armados com a missão de proteger uma pequena elite de privilegiados, enquanto as pessoas de classes sociais mais baixas sofriam com a escassez de alimentos e abrigo originada por uma resposta pouco eficaz da FEMA (Scahill, 2007).

Difícilmente uma análise sociológica da população de Nova Orleães se enquadra no âmbito desta tese, importando portanto focar a análise sobre os efeitos práticos da presença de tropas de Empresas Militares Privadas na resposta a uma situação de desastre natural em território dos Estados Unidos, e quais foram os motivos que levaram á forte presença destas forças privadas. Em primeiro lugar, como já foi mencionado, a presença de forças da Blackwater a servir um contrato de segurança com o governo permitiu suprir um grave défice de forças de segurança, dado que as autoridades locais não possuíam os recursos necessários para fazer cumprir a lei e auxiliar nas operações de resgate perante um desastre de tais proporções; para além disso, a utilização das forças armadas americanas para a manutenção da ordem abria um perigoso precedente, forçando o Presidente a decretar um estado de exceção, com as limitações de direitos e liberdades dos cidadãos que tal situação acarreta. Assim, a solução de utilizar seguranças privados altamente treinados e com antecedentes nas forças armadas investindo-os formalmente como polícias do estado do Louisiana apresentou-se como uma solução de compromisso ao permitir reunir num curto espaço de tempo as forças necessárias de uma forma que permite que tais forças atuem dentro dos limites da lei e respeitando a constituição e os direitos civis da população.

Para além do mais, convém lembrar que os contratos com o governo federal representam apenas uma pequena fração do total de seguranças que entraram em Nova Orleães após o Katrina, sendo que a maior parte destes seguranças foram contratados por entidades privadas (cidadãos e empresas) que consideravam necessário reforçar a sua

segurança devido á disrupção da ordem social causada por esta situação de emergência e atuando, portanto, segundo a lei que rege a atividade das empresas de segurança privada.

Relativamente aos efeitos obtidos, em primeiro lugar deve-se chamar a atenção para a oportunidade que surgiu para a Blackwater (e outras empresas semelhantes) promoverem o seu negócio e criarem uma imagem pública de preocupação com a população do seu país, esforçando-se por transmitir a imagem de humanitários que participam voluntariamente nos esforços de reconstrução, ajudando a sua pátria a atravessar um momento particularmente difícil. Esta situação trouxe ainda a oportunidade de muitas destas empresas operarem num novo tipo de cenário, ganhando credibilidade e reputação num novo mercado: a resposta a situações de catástrofe. No entanto, todos estes resultados acabam por ser secundários face ao objetivo principal de qualquer empresa: os milhões de dólares obtidos com os contratos de segurança que se prolongaram durante meses até as operações de reconstrução estarem concluídas e a situação regularizada (Scahill, 2007).

#### **6.4 – A Reestruturação da Empresa**

O negócio da Blackwater manteve-se em franco crescimento durante toda a primeira década do Século XXI: para além do crescente número de contratos de segurança também o foco original da empresa, a instrução de cursos destinados a membros das forças armadas e organizações policiais, apresenta um catálogo cada vez mais abrangente tendo o complexo da Blackwater na Carolina do Norte sofrido diversas obras de ampliação e construção de novas áreas de treino (Scahill, 2007).

Para além das componentes de treino e do fabrico de sistemas de alvos para campos de tiro e outro equipamento tático que rendiam á companhia milhões de dólares anualmente; a Blackwater lançava-se agora em negócios ainda mais ousados, com especial destaque para o desenvolvimento de um dirigível não tripulado para utilizar em missões reconhecimento, vigilância ou recolha de dados; e ainda o desenvolvimento de um veículo blindado para o transporte de pessoal.

Este crescimento exponencial, em conjunto com o estagnar da situação no Afeganistão e Iraque levou a que em Julho de 2008 Erik Prince anunciasse que a Blackwater mudaria o seu

foco de atuação de volta para a instrução, apresentando em Fevereiro de 2009 uma nova imagem e um novo nome: Xe Services. Com esta mudança de nome veio uma reorganização das diversas unidades de negócio que compunham a companhia, nomeadamente maior autonomia para as áreas da investigação e desenvolvimento, maior divisão entre as diversas áreas de negócio e uma nova doutrina de ética empresarial<sup>26</sup>.

Em 2009, Prince anunciou que se afastava do cargo de Diretor Executivo e deixaria de se envolver no dia-a-dia da empresa. Após ter abandonado a chefia da Blackwater Erik Prince mudou-se para os Emirados Árabes Unidos, onde iniciou outra empresa de segurança, a Reflex Responses (habitualmente chamada R2). Esta nova empresa está encarregue de formar uma unidade de elite de militares estrangeiros (na sua maioria colombianos e sul-africanos) sob ordens diretas do príncipe de Abu Dhabi, alegadamente em resposta á crescente instabilidade na região e ao perigo que representa a proximidade geográfica ao Irão e às atividades de extremistas islâmicos.<sup>27</sup> O facto de ter optado por contratar tropas de países católicos e de se encontrar atualmente a trabalhar para um dos maiores aliados dos Estados Unidos no médio oriente demonstra que, embora tenha abandonado a Blackwater, Erik Prince não abandonou a sua agenda ideológica.

Em 2011 a Xe Services voltou a mudar de nome, desta vez para Academi. O novo nome pretende dar ênfase á componente de instrução da nova empresa e afastar definitivamente a imagem do seu anterior envolvimento em conflitos armados. Atualmente o nome Blackwater encontra-se limitado a uma loja de equipamento tático<sup>28</sup>.

Embora a queda de receitas provenientes dos contratos de segurança privada e o crescimento de outros setores de negócio da empresa tenham sido um fator importante para esta remodelação, o principal fator foi provavelmente o grande desgaste que a imagem da empresa sofreu ao longo dos últimos anos. Devido a diversas acusações de violência e violações de direitos humanos cometidas por colaboradores da Blackwater no Iraque e devido á imagem de “cowboys” habitualmente associada a si, a Blackwater e os seus colaboradores ganharam uma imagem pública de mercenários violentos e desordeiros que não respeitam as regras internacionais e apenas lutam por uma compensação monetária.

---

<sup>26</sup> <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052970204319004577089021757803802>, Consultado em 18/01/2015.

<sup>27</sup> <http://www.dailymail.co.uk/news/article-1387319/Blackwater-founder-Erik-Prince-Reflex-Responses-R2-training-secret-commandos-desert-mercenaries-UAE-Arab-sheik.html>, Consultado em 18/01/2015.

<sup>28</sup> <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052970204319004577089021757803802>, Consultado em 18/01/2015.

Também contribuiu grandemente para o desgaste da imagem da companhia o processo judicial que moveram as famílias dos homens que morreram na emboscada em Fallujah, pedindo a responsabilização da empresa pelo facto de não ter proporcionado o equipamento e a informação adequados para que os seus entes queridos pudessem cumprir a sua missão e sobreviver, acusando a Blackwater de negligência. A este processo seguiram-se outros, entre eles um relacionado com o voo “Blackwater 61”, um voo de abastecimento da Presidential Airways que se despenhou das montanhas do Afeganistão transportando a bordo três militares americanos e três funcionários da Blackwater (os pilotos e o engenheiro de voo). No inquérito que se seguiu á queda do aparelho ficou provado que nenhum dos pilotos tinha a experiencia necessária com aquele tipo de aparelho, nenhum dos pilotos conhecia o percurso (ambos estavam no Afeganistão há menos de duas semanas e nunca haviam voado naquela rota), não possuíam equipamento adequado e revelaram um comportamento imprudente que conduziu á queda do avião e á morte de três militares americanos (Scahill, 2007).



## **7 – Apoio Logístico**

Após esta breve descrição de algumas das principais Empresas Militares Privadas fazendo a sua caracterização e analisando as suas interações com diversos atores, propõe-se agora alargar o objeto de estudo em questão de forma a acomodar uma análise sobre as parcerias público-privadas no setor da defesa em sentido geral.

Estas parcerias são uma realidade bastante mais antiga que as Empresas Militares Privadas até aqui analisadas e o seu espectro de atuação varia desde parcerias de pesquisa e desenvolvimento entre laboratórios civis e o setor da defesa, cujos resultados poderão ter uma aplicação militar ou mista (militar e civil); até ao fabrico de armamento, veículos, indústria naval e outro equipamento com o intuito de ser vendido a entidades militares.

Embora seja um campo com menos visibilidade pública e menos capacidade subversiva do que as Empresas Militares Privadas, estas parcerias são um objeto de estudo interessante não só devido aos montantes milionários que movimentam e ao grande alcance que têm do ponto de vista político e económico, mas também devido à forma como afetam a vida quotidiana dos cidadãos sem que estes muitas vezes se apercebam desse facto. Tal contacto entre o setor da defesa e a vida diária civil poderá ser encontrado, por exemplo, em diversas tecnologias que tiveram a sua origem em projetos de pesquisa militares e hoje são diariamente utilizadas por pessoas de todo o mundo. Os exemplos mais característicos serão, porventura, o forno de micro-ondas cuja invenção teve por base sistemas de radar militares ou a internet, sucessora da ARPANet militar. Mas é também possível apontar exemplos bastante mais recentes ou até mesmo alguns cuja implicação se fará sentir num futuro próximo. Em primeiro lugar poderemos apontar o sistema de orientação por GPS, atualmente presente em qualquer telemóvel ou automóvel de média gama, cuja origem remonta aos sistemas de orientação militares; ou o fabricante de robots domésticos roomba, cujos aspiradores em forma de disco podem agora ser encontrados em milhões de casas por todo o mundo, tendo o seu desenvolvimento sido pago por contratos milionários para fornecer robots de neutralização de explosivos às forças armadas. Finalmente, poderemos apontar como exemplo os veículos autónomos presentemente em desenvolvimento em diversos laboratórios militares com o objetivo de tornar desnecessária a presença de soldados humanos em missões de

abastecimento em que estes poderiam ser alvo de emboscadas, mas cuja tecnologia poderá a médio prazo vir a ser adaptada para a criação de automóveis autónomos que poderiam reduzir bastante a sinistralidade rodoviária ao retirar da condução os elementos de erro humano, fadiga ou comportamento perigoso.



Este setor é também o mais rentável, em comparação com as restantes Empresas Militares Privadas mencionadas nesta tese, devido aos valores milionários necessários para a compra e manutenção de equipamento como, por exemplo, aviões ou navios, quer devido aos elevados orçamentos alocados para projetos de pesquisa e desenvolvimento.

**Imagem 9 - Plataforma de armas robotizada.** Este tipo de equipamento tem como missão resguardar o operador em cenários especialmente perigosos, tais como a entrada em edifícios. In: [http://vsr.mil.by/wp-content/uploads/2011/08/158\\_2.jpg](http://vsr.mil.by/wp-content/uploads/2011/08/158_2.jpg), consultado em 18/01/2015.

Embora não consista no envolvimento direto de forças no conflito em causa, a venda de armamento e equipamento a outros países é uma forma de ação política com um grande potencial subversivo, podendo causar uma situação de instabilidade na região em que essas armas são vendidas e preparando assim o terreno para uma intervenção que reforce o poderio das grandes potências globais nessa região. Para além disso, ao tratar a temática da venda de armamento a países com regimes instáveis, importa ainda realçar o risco de essas armas acabarem por ser utilizadas por grupos criminosos ou redes terroristas.

## 7.1 – O Comércio de Armas e Equipamento Militar

O estudo do comércio de armas e equipamento militar terá provavelmente sido um dos pontos mais complexos deste trabalho académico devido á parcialidade com que esta questão é tratada na bibliografia disponível. Em primeiro lugar, a vasta maioria da bibliografia

disponível sobre este tema prende-se sobretudo com o “*lobby* das armas” nos Estados Unidos e a livre venda de armas a civis em território americano ou a utilização de armamento ligeiro em países do terceiro mundo e a venda de armamento ligeiro a esses países bem como as transações entre Estados. Em segundo lugar a vasta maioria da bibliografia disponível é da autoria de ativistas e organizações de defesa dos Direitos Humanos, sendo portanto (e não querendo de forma alguma criticar quer a posição académica dos seus autores quer a validade da sua investigação) inevitavelmente parciais relativamente às consequências negativas do fabrico e venda de armamento e equipamento militar. Por estes dois motivos, sentiu-se uma escassez de bibliografia que aborde o comércio de equipamento militar como um todo, incluindo não só armas ligeiras mas também artilharia e armamento pesado, navios, caças, sistemas de radar e outro equipamento necessário á atividade bélica; bem como uma escassez de bibliografia que trate este tema de uma forma imparcial e focada nos dados e efeitos políticos e económicos deste comércio, e não nas suas repercussões humanas. Durante a execução deste capítulo considerou-se de especial relevância a obra “The Shadow World – Inside the global arms trade”, de 2011. Escrito por Andrew Feinstein, um antigo político do partido sul-africano ANC que se demitiu após o seu partido ter recusado lançar um inquérito sobre um negócio de armamento efetuado aquando do seu governo, em 1999. Após a sua demissão Feinstein investigou a indústria do armamento por conta própria, sendo a obra citada o resultado dessa investigação. “The Shadow World” apresenta uma visão (talvez um pouco parcial e romanceada, á semelhança da obra “Blackwater”, de Jeremy Scahill) sobre os negócios de bastidores, *lobbys* e tráfico de influências a que diversos negócios de armamento foram associados bem como á alegada influência da indústria da defesa como agitador e promotor de conflitos com o fim de beneficiar os seus próprios negócios. Adicionalmente, diversos artigos publicados nos dois volumes da obra “Handbook of Defense Economics”, já aqui citada, revelaram-se também valiosos para a compreensão desta temática ao abordarem os temas da corrida às armas e dos seus efeitos económicos.

Começando por apresentar alguns dados estatísticos, poderemos verificar que a grande maioria das transferências de armamento têm origem em países ricos e destinam-se a países em vias de desenvolvimento, sendo o principal fornecedor de armamento os Estados Unidos, cujas vendas perfazem 44% do total de armas transacionadas entre 2004 e 2011, num valor total superior a 200 biliões de dólares. Se a este valor juntarmos as vendas de armamento originadas em todos os países com lugar permanente no Conselho de Segurança das Nações Unidas, o total ascende a 78% do comércio internacional de armas, com um valor próximo

dos 400 bilhões de dólares.<sup>29</sup> Particularmente relevantes para este montante são as recentes vendas de armamento dos Estados Unidos à Arábia Saudita que desde 2011 têm causado um enorme pico no desenvolvimento das exportações militares, que até aí registavam uma tendência de descida. Esta transferência massiva de armamento tem diversas implicações aos níveis económico, político e de segurança. Começando com as implicações em termos de segurança poderemos ver como esta compra massiva de armamento causa, segundo os modelos explorados no capítulo dedicado à “economia da defesa”, um aumento drástico no sentimento de insegurança em toda a região, incitando os países vizinhos a seguirem o exemplo da Arábia Saudita e iniciarem uma corrida às armas. Esta corrida às armas é por si só uma ofensiva de guerra económica pois, como já tivemos oportunidade de expor no capítulo citado, o facto de forçar um adversário a reforçar o seu arsenal tem o efeito de retirar fundos necessários a outros setores da sociedade, tais como a educação, os serviços de saúde ou o desenvolvimento industrial tendo o potencial de prejudicar o crescimento dessa nação a médio ou longo prazo, para além de criar uma situação de aumento de instabilidade na região devido à crescente tensão entre os diversos Estados e aumentar a insegurança de todo o mundo devido ao potencial de algumas dessas armas caírem nas mãos de organizações terroristas ou da criminalidade organizada transnacional. Relativamente às implicações no campo político, poderemos referir a longa e afamada amizade entre os Al-Saud e a presidência americana em geral, mas com a família Bush em particular. Este relacionamento tem, ao longo dos anos, sido uma fonte inesgotável de teorias de conspiração, desde as mais plausíveis às mais loucas. No entanto, o facto que importa salientar relaciona-se com o papel predominante da Arábia Saudita como principal exportador mundial de petróleo e como aliado ocidental no combate ao terrorismo. Do ponto de vista do comércio de petróleo esta transferência de armamento permite fidelizar a lealdade da Arábia Saudita ao ocidente (em especial aos Estados Unidos) garantindo assim acesso a uma fonte estável de petróleo. Para além disso, ao armar os Al-Saud os Estados Unidos garantem que qualquer tentativa de abolir o seu regime trocando-o por um que poderia não servir os interesses ocidentais é prontamente abafada, ajudando assim a garantir a estabilidade do regime saudita. Este último efeito encontra-se ainda ligado ao combate ao terrorismo, dado que manter boas relações com um Estado Saudita forte ajuda a garantir uma base de operações americana na região do médio-orient e um aliado na luta contra o terrorismo, para além de privar as organizações terroristas de um Estado conivente com as suas atividades. Este papel reservado às entidades privadas como força política no

---

<sup>29</sup> <http://www.globalissues.org/article/74/the-arms-trade-is-big-business>, Consultado em 18/01/2015.

combate ao terrorismo também é visível com a criação da Reflex Responses de Erik Prince nos Emirados Árabes Unidos que, como já tivemos oportunidade de verificar, permitiu colocar um conservador com ligações á administração Bush no comando de uma força privada financiada pelo emirado de Abu Dhabi, outro aliado ocidental, grande exportador de petróleo e plataforma operacional no médio oriente. Desta forma, para além de a empresa de Prince lucrar com este contrato (sendo o lucro a principal força motivadora de qualquer empreendimento privado) encontra-se ainda numa posição privilegiada para manter sob controlo o governo de Abu Dhabi (não no sentido de ser um controlo formal, mas no sentido de transmitir informações e permitir ao ocidente dispor de uma nova forma de influência junto desse governo) e de, caso a situação se degrade rapidamente, prestar apoio a tropas americanas enviadas para essa zona do globo em missão. Trata-se aqui de uma forma de *soft power* semelhante á que foi utilizada no caso do oleoduto no Azerbaijão, permitindo obter o mesmo tipo de vantagem política. Finalmente, do ponto de vista económico, poderemos argumentar que o ganho financeiro é a principal força motriz por detrás deste negócio, dado que a Arábia Saudita, como maior produtor mundial de petróleo, é um Estado extraordinariamente rico cujos governantes são conhecidos por terem gostos extravagantes, sendo portanto lógico que esses governantes paguem de bom grado os valores milionários dessa compra de armamento como garantia não só de segurança efetiva ao capacitar as suas forças, mas também de segurança diplomática ao manterem boas relações com os Estados Unidos e Europa, evitando que estes dois blocos apoiem forças revoltosas no seu território, á semelhança do que tem ocorrido um pouco por todo o médio-orientes com o movimento denominado “Primavera árabe” e ajudando assim a garantir a continuidade do seu regime. Para os fornecedores de armamento, o ganho monetário é evidente e provem do lucro conseguido com a venda de equipamento á Arábia Saudita. Daí que as grandes indústrias de armamento estejam dispostas a gastar milhões de euros em operações de charme e *lobbyistas* profissionais com o objetivo de levar diversos Estados (sendo a Arábia Saudita apenas um exemplo) a comprar grandes quantidades de armamento e equipamento militar; bem como de levar outros Estados (neste caso, os Estados Unidos da América) a terem uma postura no mínimo conivente ou se possível de apoio aberto perante essas transferências de armamento. Finalmente, do ponto de vista económico, importa ainda referir a importância que um negócio desta natureza tem para a balança de exportações de um país produtor de armamento, funcionando como alavanca da economia e dando um impulso positivo á economia nacional

através da criação de postos de trabalho, geração de receitas de natureza fiscal e entrada de capitais no sistema financeiro nacional.

Excluindo a Arábia Saudita e os Emirados Árabes Unidos, regiões desenvolvidas cuja situação já foi mencionada, a grande maioria das vendas de armamento têm como destinatários os países do terceiro mundo, nomeadamente em África e na América do Sul<sup>30</sup>. Este facto poderá ser explicado devido às crescentes restrições impostas á compra e utilização de armas nos países desenvolvidos, tanto do ponto de vista formal através da assinatura de acordos de não-proliferação como do ponto de vista informal, ou seja, a penalização política que acarreta o facto de um governante adquirir armas em vez de aplicar esse capital nos setores da educação ou da saúde, bem como a penalização política de utilizar as forças armadas nacionais de uma forma que a opinião pública poderá considerar ofensiva, tais como as operações no âmbito da NATO que visam eliminar um organismo (governo hostil ou grupo terrorista) que a população não considera um risco. Portanto, face a esta dificuldade em transacionar os seus produtos nos países desenvolvidos, diversos fabricantes de armamento começaram a procurar novos mercados, nomeadamente nos países do terceiro mundo. Do ponto de vista de um negociante de armamento esta opção torna-se obvia se levarmos em linha de conta que estes países, devido á pobreza generalizada de que habitualmente sofrem e às divergências étnicas resultantes de processos de descolonização ineficientes, estão muitas vezes numa situação de quase permanente guerra civil, necessitando portanto de um fluxo constante de armamento. Por outro lado, o grande volume de armas enviadas para esses países e a forma como estas se encontram prontamente disponíveis conduzem a um prolongar dos conflitos numa mecânica de retaliações e vinganças que, por sua vez, conduzem a uma maior necessidade de comprar armamento. Em segundo lugar, o que se passa nestes países é em grande medida desconhecido do grande público do hemisfério norte e da Oceânia, criando o clima perfeito para que se possa vender armamento sem a intervenção de uma opinião pública conscienciosa e sem repercussões negativas nas urnas de voto. Junte-se a isto os mecanismos de controlo ineficientes, os *lobbys* e “luvas” milionários que a indústria do armamento movimenta e a grande “área cinzenta” entre o que se classifica como sendo uma transação de armas legítima e uma manifestamente ilegal e verificamos facilmente por que motivo os países do terceiro mundo são um local tão apetecível para a indústria do armamento. Um exemplo da “área cinzenta” já mencionada poderá ser encontrado no facto de um helicóptero militar desarmado ser considerado um helicóptero civil e muito do armamento de lá retirado,

---

<sup>30</sup> Ibidem.

uma vez fora do helicóptero, ser classificado como armamento leve, bastando portanto expedir o helicóptero e o armamento em dois contratos separados para contornar um possível embargo, bastando depois ao destinatário voltar a montar o armamento para obter um helicóptero de ataque pronto a utilizar.

Importa ainda referir a importância que estas vendas de armamento poderão ter na política externa dos Estados desenvolvidos que fornecem as armas. Na América Latina das décadas de 70 e 80 do Século XX diversos movimentos revoltosos contaram com o auxílio dos Estados Unidos que tinham como objetivo instaurar regimes mais favoráveis aos seus interesses. Da mesma forma, diversos ditadores foram apoiados por equipamento americano devido à sua concordância com a política externa americana. Atualmente a mesma estratégia está a ser utilizada no âmbito das revoltas no Médio-Oriente, sendo de conhecimento geral a distribuição de armas e equipamento por parte de países da NATO aos rebeldes Sírios que combatem Bashar al-Assad, e o apoio russo a esse regime, naquele que poderá parecer um reacender da Guerra Fria. Desta forma, os fabricantes de armamento estão a trabalhar em prol da política externa dos países desenvolvidos, capacitando grupos locais e intervindo em zonas ou situações em que os países desenvolvidos não tencionam envolver-se oficialmente nem empenhar as suas próprias forças, mas nas quais têm interesses de ordem política. Assim, as empresas de armamento, tal como as Empresas Militares Privadas já aqui mencionadas, poderão ser utilizadas nestas situações como uma forma de garantir que os países que as contratam alcançam os seus objetivos mantendo um nível de negação plausível e sendo, logicamente, monetariamente compensadas pelo seu envolvimento. Esta é uma tendência preocupante que tem vindo a aumentar desde os ataques terroristas de 11 de Setembro de 2001, altura em que no âmbito da Guerra Contra o Terrorismo os Estados Unidos da América alteraram a lista de países elegíveis para receber ajuda militar americana, começando então a transferir grandes quantidades de armamento para países com registos questionáveis de respeito pelos Direitos Humanos (como, por exemplo, a Indonésia) levantando assim as restrições previamente impostas com base na alegação de que esses países seriam aliados do ocidente na luta contra o terrorismo<sup>31</sup>.

Muitas vezes, esta forma de “guerra por procuração” acaba por ser prejudicial para os interesses finais dos Estados que fornecem as armas, podendo estas acabar em poder de entidades hostis. O exemplo mais claro de uma situação desta natureza será porventura a

---

<sup>31</sup> Ibidem.

distribuição de armas aos rebeldes talibã por parte da CIA de forma a que estes pudessem combater a invasão soviética e assim negar á União Soviética (verdadeiro inimigo dos Estados Unidos) o controlo do Afeganistão. Mais tarde, quando os talibãs tomaram o poder no Afeganistão e se tornaram uma organização terrorista, muitas dessas armas foram utilizadas contra as forças americanas durante a invasão do Afeganistão no âmbito da Operação Liberdade Duradoura, lançada como retaliação após os ataques terroristas de 11 de Setembro de 2001. Mais uma vez, os fabricantes de armamento foram a única parte a lucrar com este negócio, dado que numa primeira fase forneceram o equipamento necessário para armar os talibãs e alguns anos depois alimentaram a máquina de guerra americana que combateu esses mesmos talibãs.

Pondo de parte a questão dos alegados subornos, *lobbys* e agendas secretas, a indústria do armamento assenta o seu discurso de vendas em dois argumentos principais: a necessidade de um país possuir equipamento mais avançado face á evolução tecnológica dos seus rivais e a criação de empregos no seu próprio país (Feinstein, 2011). O primeiro argumento funciona como um ciclo de permanente venda de novo equipamento, dado que muitas vezes o financiamento atribuído por uma grande potência para a pesquisa e desenvolvimento resulta num produto que será vendido não só a essa potência como também aos seus rivais, num espaço de poucos anos ou meses, levando á atribuição de novos fundos para o desenvolvimento de um produto que volte a garantir a superioridade, ainda que efémera, dessa potência. Tratando-se de vendas de equipamento já em plena produção, os vendedores de armamento tendem a vestir a pele de conselheiros, alertando os Estados a quem tentam vender o seu produto para a necessidade de reforçarem os seus arsenais face á crescente evolução dos arsenais dos países vizinhos, arsenais esses que já haviam sido fornecidos por si, e enfatizando esse argumento com uma retórica mais ou menos discreta sobre as possíveis intenções dos Estados já armados ao tomar a decisão de comprar esse armamento.

O segundo argumento de vendas resulta habitualmente de uma falácia. Em primeiro lugar é uma falácia na sua própria base de raciocínio de que a indústria do armamento cria empregos. É inquestionável que a indústria do armamento cria empregos, tal como qualquer outra, pois todos os produtos precisam de quem os fabrique, necessitam de um local de fabrico o que implica a construção de uma nova fábrica e a produção e montagem de maquinaria especializada, conduzem a entradas de capital provenientes de receitas fiscais e vendas ao estrangeiro e, como verificaremos no próximo ponto deste capítulo, muitas vezes



poderão dar origem a produtos que terão uma larga aplicação na vida civil. Porém, esses produtos serão exclusivamente financiados por dinheiro dos contribuintes, dado que á exceção de algum armamento ligeiro que poderá ser vendido a civis ou adaptações de veículos



**Imagem 10 - Blindado Pandur.** Foto tirada na linha de montagem da Fabrequipa, no Barreiro, fábrica responsável pela produção portuguesa do Pandur. In: [http://i252.photobucket.com/albums/hh10/report-air/Fabrequipa%201/Fabrequipa\\_2.jpg](http://i252.photobucket.com/albums/hh10/report-air/Fabrequipa%201/Fabrequipa_2.jpg), consultado em 18/01/2015.

militares como o Hummer H1 os clientes das empresas de armamento serão exclusivamente entidades públicas que, através de compras diretas ou da subsidiação de programas de pesquisa, empregam junto da indústria do armamento fundos públicos que poderiam ser utilizados para revitalizar outras indústrias exportadoras, incentivar o empreendedorismo,

apoiar pequenas e médias empresas ou financiar a criação do próprio emprego por parte de desempregados, conseguindo assim as mesmas virtudes económicas que a indústria do armamento utiliza para se promover (Hartley e Sandler, 1995). Para além disso em diversos casos o argumento de que a indústria do armamento promove a criação de emprego no seu país de origem é uma falácia, visto que frequentemente os países que compram equipamento militar ou armamento impõem como contrapartida que esse equipamento seja fabricado dentro das suas próprias fronteiras, como contrapartida económica. Assim, o que se compra não é o produto em si, mas sim uma transferência tecnológica quer permita fabricar um determinado número de unidades desse produto com as especificações e o apoio da empresa que o vende. Tal foi, por exemplo, o caso dos blindados Pandur da empresa General Dynamics, cujo contrato de contrapartidas previa que fossem (pelo menos em parte) produzidos em Portugal<sup>32</sup>.

Outra parte importante da estratégia de marketing dos fabricantes de armamento assenta no contacto direto com a população com o intuito de levar a que esta apoie ou até mesmo pressione a compra de armamento por parte do seu governante. Este tipo de campanhas tendem a ser feitas através de meios de comunicação social em massa, sendo prova disso a

<sup>32</sup> <http://www.globalissues.org/article/77/military-propaganda-for-arms-sales>, Consultado em 18/01/2015.

presença de capital dos fabricantes de armamento em algumas das principais cadeias internacionais de televisão.<sup>33</sup> A presença dos fabricantes de armamento na televisão poderá fazer-se notar de forma mais ou menos encoberta. Como exemplo de publicidade clara á indústria do armamento, poderemos apontar diversos programas de canais temáticos como o Discovery Channel ou o Canal de Historia dedicados á temática do armamento, tanto nas suas vertentes civil como militar. Neste ponto, é de especial destaque a série “Future Weapons” do Discovery Channel. Apresentada por um antigo SEAL da Marinha Americana esta série apresenta os mais recentes avanços em armamento militar, apresentando sempre dois eixos centrais nos avanços tecnológicos que apresenta: a minimização de danos colaterais e a redução de baixas entre as forças que utilizam esse armamento. De forma mais encoberta, poderemos encontrar a recente abundância de séries de televisão dedicadas á temática do combate ao terrorismo. Este tipo de entretenimento poderá servir para aumentar o sentimento de insegurança na população e torna-la mais recetiva a apoiar compras de armamento por parte do seu governo. Para além disso, diversas empresas de armamento fazem ainda propaganda no sentido de demonstrar como a capacidade de combate que o seu produto confere ás tropas poderá ajudar os soldados desse país a regressar vivos a casa quando são enviados em missão. Desta forma, pretende-se que mesmo pessoas sem interesses belicistas ou que não apoiem as motivações políticas que ditaram o envolvimento do seu país num conflito armado estejam predispostas a apoiar essas compras de armamento devido ao facto de ainda que não concordem com as motivações da guerra não querem ver os seus compatriotas, ou até mesmo alguém seu conhecido, a morrer desnecessariamente.

Tal como já foi afirmado, este é um negócio cujos lucros ascendem a centenas de milhões de dólares. Apenas para citar alguns exemplos, poderemos verificar que a Lockheed Martin, o principal fornecedor do Departamento da Defesa, registou em 2010 um volume de negócios de armamento de 35.7 biliões de dólares; com um lucro de 2.9 biliões de dólares. A Northrop Gumann, fabricante de *drones*, sistemas de segurança cibernética e de sistemas de deteção de ameaças nucleares químicas e biológicas, vendeu no mesmo ano 28 biliões de dólares em armamento; A General Dynamics, fabricante de blindados, navios e outro equipamento militar, registou um volume de negócios de 24 biliões de dólares e a já mencionada Raytheon, que ainda fabrica radares e sistemas eletrónicos, registou um volume de vendas de 23 biliões<sup>34</sup>. Após esta breve exposição dos valores registados por alguns dos

---

<sup>33</sup> Ibidem

<sup>34</sup> <http://www.businessinsider.com/top-25-us-defense-companies-2012-2?op=1>, Consultado em 18/01/2015.

principais fabricantes de armamento do mundo, tentou-se encontrar ligações entre a administração destas empresas e as principais dinastias políticas do mundo, á semelhança do que foi feito com as relações entre executivos da Blackwater e a Administração Bush. No entanto, o aspeto controverso destes negócios conduziu a diversas acusações (mais ou menos infundadas) de corrupção por parte de ativistas e grupos antiguerra e antiglobalização; não tendo sido possível ter acesso a nenhuma pesquisa fiável e imparcial sobre esta temática nem havendo a possibilidade de investigar individualmente os nomes constantes nos organogramas destas empresas em busca dessas relações, algo que por si só seria uma tarefa hercúlea. No entanto, deixa-se a sugestão de que esta seria uma linha de investigação interessante para perseguir num próximo artigo dedicado á temática das parcerias público-privadas no setor da defesa.

Finalmente, importa referir os riscos inerentes á disseminação de armamento. Em primeiro lugar, e tal como já foi mencionado em diversos pontos desta tese, a venda em massa de armamento avançado a diversos países do mundo (em especial países rivais) causa um clima de desconfiança e corrida às armas semelhante ao que ocorreu durante a Guerra Fria. Se por um lado a existência de armas mais poderosas poderá ser uma garantia de paz no duplo sentido em que por um lado todos os governantes terão (no mínimo teoricamente) serias reservas em utilizar armas de destruição em massa e não atacam os seus inimigos devido ao receio de obterem uma resposta proporcional igualmente desferida com armas de destruição em massa; por outro lado basta um único governo hostil atacar (ou até mesmo um erro ou ataque terrorista que leve um Estado a pensar estar sob ataque) para desencadear uma guerra total com um custo extremo de danos materiais e perda de vidas humanas.

Em segundo lugar com tantas armas em circulação, muitas delas em locais sem supervisão ou registos adequados, e muitas delas em países instáveis e sujeitos a revoltas populares ou á atuação de redes terroristas, é inevitável que muitas destas armas acabem nas mãos erradas, desde o simples tráfico de pistolas e espingardas de assalto vendidas a organizações criminosas ou gangues de rua, até á assustadora possibilidade de uma rede terrorista obter armamento nuclear.

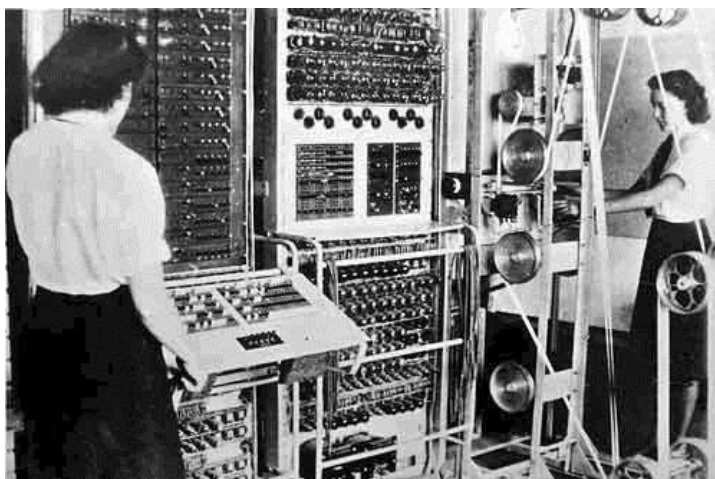
É portanto urgente uma revisão na legislação que regula as vendas de armamento, no sentido de conseguir um controlo mais apertado sobre o material vendido, as suas condições de transporte e armazenamento e o seu destino final.

## **7.2 – As Parcerias Público-Privadas para Pesquisa e Desenvolvimento no Âmbito da Indústria da Defesa**

Desde cedo a investigação científica e a indústria da defesa têm tido uma relação simbiótica tornando-se intimamente co-dependentes. Se, por um lado, a comunidade científica em geral tende a apresentar algum nível de objeção de consciência relativamente a projetos de natureza bélica, bastando recordar o arrependimento demonstrado por Albert Einstein e Robert Oppenheimer ao observar os frutos do seu trabalho no Projeto Manhattan que conduziu à criação da bomba atômica ou a criação de um prémio dedicado à paz por Alfred Nobel que construiu a sua fortuna com a indústria de explosivos; também não é menos verdade que muitos dos avanços científicos do último século apenas foram possíveis graças aos fundos militares alocados para projetos de pesquisa e desenvolvimento. Por outro lado, finda a sua utilidade exclusivamente militar ou em consequência de adaptações diretas ou indiretas da tecnologia, grande parte destes projetos acabam por ser adaptados para a vida civil. Um exemplo característico poderá ser encontrado na própria internet, uma ferramenta quase indispensável na atualidade cuja origem remonta à década de 60 do Século XX com a invenção da ARPANet (acrónimo de Advanced Research Projects Agency Network), uma rede informática que tinha como objetivo agregar as diversas bases de dados do Departamento da Defesa norte-americano. Para além de adaptações diretas de tecnologia militar para uso civil há também diversos exemplos de tecnologias generalizadas surgidas como resultado indireto da pesquisa militar, sendo o exemplo mais habitual o do forno micro-ondas cujo desenvolvimento começou quando um cientista funcionário de uma fábrica de radares reparou que uma barra de chocolate no seu bolso havia derretido enquanto se encontrava a trabalhar num dispositivo de radar, começando então a investigar ativamente os efeitos das ondas de radar sobre os alimentos e chegando eventualmente ao forno de micro-ondas.

Segundo o livro de Vernon W. Ruttan “Is War Necessary for Economic Growth? Military Procurement and Economic Development” (2006) os contributos dos fundos militares para o avanço da ciência (e, consequentemente, da investigação científica para o setor da defesa) são especialmente visíveis em seis setores distintos: A indústria aeronáutica, a energia nuclear, a computação, a indústria de semicondutores, a internet e a indústria espacial.

A indústria aeronáutica será porventura a que atualmente mais próxima se encontra do setor da defesa, bastando apenas pensar na componente de poderio aéreo cada vez mais presente nos conflitos modernos e na importância cada vez maior dada aos sistemas aeronáuticos tecnologicamente avançados, tais como os aviões furtivos, caças de última geração ou os veículos aéreos não tripulados (vulgo “drones”) que no decorrer dos últimos anos têm tido um papel cada vez maior não só na vigilância e recolha de dados como também na neutralização de alvos inimigos com recurso a sistemas de armas colocados a bordo dessas pequenas aeronaves. O último grito em “drones”, no entanto, resulta de uma tecnologia já utilizada há perto de um século: o dirigível.



**Imagem 11 - O computador Colossus de Blatchley Park.** In: <http://www.pcgameshardware.de/screenshots/1280x1024/2009/12/Colossus.jpg>, consultado em 18/01/2015.

Recentemente diversas iniciativas privadas com maior ou menor participação pública (entre as quais o projeto da Blackwater já aqui mencionado) tiveram como objetivo a construção de dirigíveis com fins militares. Estas aeronaves destinam-se sobretudo a missões de vigilância podendo ser equipadas com diverso equipamento de recolha de dados e ser mantidas no ar por um período virtualmente ilimitado graças ao facto de não consumirem energia para se manterem no ar, necessitarem de pouca energia para se moverem (com diversos protótipos movidos a energia solar) e a capacidade de serem remotamente controladas. No entanto, a sua utilidade não se limita a missões de recolha de informação, podendo também ser utilizados para transportar equipamento e mantimentos para tropas estacionadas em locais isolados de forma autónoma. Esta capacidade já atraiu a atenção de diversos investidores civis, dado que permitiria criar um meio de transporte capaz de transportar grandes quantidades de carga de uma forma que juntaria a capacidade e economia do transporte marítimo com a rapidez e flexibilidade do transporte aéreo, podendo mesmo, dentro de algumas décadas, dar origem a um tipo de turismo inteiramente novo com viagens feitas a bordo de cruzeiros nos céus. No seu artigo Ruttan (2006) descreve como a Boeing tencionava desenvolver um avião comercial impulsionado por motores a jacto, tendo no entanto essa pesquisa sido colocada em espera devido ao facto de os executivos da empresa temerem que o volume de vendas inicial não

justificasse os elevados custos do programa de pesquisa. No entanto, a situação foi solucionada quando a Força Aérea atribuiu à Boeing um contrato para o fabrico de um avião-tanque para o abastecimento em voo dos bombardeiros estratégicos B-52, garantindo assim o financiamento para desenvolver aquele que mais tarde se viria a tornar o Boeing 707.

A indústria dos computadores também foi em grande medida impulsionada por fundos militares e devido à necessidade de o setor da defesa se adaptar a uma guerra cada vez mais técnica e tecnologicamente avançada. Aquele que para muitos poderá ser considerado o primeiro computador do mundo teve o nome de Colossus e foi construído no ano de 1943 em Bletchley Park, um laboratório militar no Reino Unido dedicado a decifrar os códigos da máquina de cifra alemã Enigma. Mais tarde, durante as décadas de 50 e 60 do Século XX diversos outros computadores foram construídos com o objetivo de responder a necessidades militares relacionadas sobretudo com a gestão da Guerra Fria e tendo como missão criar estimativas e cenários relativamente à utilização de armas nucleares, gerir sistemas de localização de mísseis ou aeronaves inimigas ou criar sistemas de orientação para mísseis balísticos intercontinentais. Graças a estas parcerias a ciência da computação evoluiu exponencialmente em poucos anos tendo os laboratórios militares sido o “tubo de ensaio” que viria a levar à criação de empresas tecnológicas (Ruttan, 2006).

Ainda relacionada com o setor da informática encontra-se a indústria dos semicondutores. Não entrando em detalhes técnicos desnecessários no âmbito desta tese, o objetivo da investigação com semicondutores era o de encontrar uma alternativa mais eficaz do que os tubos de vácuo até então usados e que sofriam de problemas de sobreaquecimento, lentidão, pouca capacidade e pouca fiabilidade. A solução foi encontrada com a substituição dos tubos de vácuo ligados através de fios por uma série de transístores diretamente soldados a uma placa de silicone, criando aquilo a que se chamou “circuito integrado”. Logicamente, a capacidade de produzir computadores mais pequenos, leves, fiáveis e potentes foi algo que desde cedo atraiu as atenções dos militares. Segundo Ruttan (2006) em 1953 o Corpo de Sinais do Exército Americano financiava cerca de 50% de toda a investigação na área dos semicondutores tendo até subsidiado diversas instalações de pesquisa para empresas como a General Electric ou a Ratheon (fabricante de radares e inventora do micro-ondas), tendo os próprios engenheiros do exército sido responsáveis por desenvolver o processo de automatização da solda dos componentes que viria a permitir a produção em massa de circuitos integrados.

Também a exploração do espaço, iniciada em plena Guerra Fria com o lançamento do satélite soviético Sputnik foi em grande parte impulsionada por capitais e objetivos militares. O programa espacial americano servia, do ponto de vista militar, dois objetivos fundamentais: em primeiro lugar permitiria uma vitória sobre a União Soviética na corrida ao espaço, provando assim a superioridade tecnológica americana e garantindo um aumento na moral americana; em segundo lugar, permitiria lançar satélites espiões que complementaríamos os aviões U-2 e talvez mesmo iniciar um programa de satélites armados. Para alcançarem os seus objetivos os responsáveis pelo programa espacial americano recorreram aos serviços de Werner Von Braun, o génio científico por detrás do programa de mísseis V-2 alemão durante a Segunda Guerra Mundial. Para além de Von Braun as forças americanas conseguiram ainda adiantar-se às forças soviéticas no final da Segunda Guerra Mundial tendo levado para os Estados Unidos muitos dos cientistas que trabalharam no programa alemão de mísseis V-2, bem como documentos vitais para o seu fabrico e até alguns desses mísseis e outra tecnologia. Mais tarde, com o programa espacial já em pleno funcionamento, este uniu-se por várias vezes ao programa de mísseis balísticos intercontinentais, tendo alguns desses mísseis sido modificados e utilizados como veículos para a colocação em órbita de satélites.

Assim, em suma, poderemos concluir que não só as iniciativas públicas e privadas são frequentemente parceiras no campo da investigação como poderemos ainda concluir que, tal como refere Ruttan (2006), sem o financiamento público obtido no âmbito de contratos de pesquisa e desenvolvimento com o setor da defesa, muitos avanços científicos seriam indefinidamente adiados devido ao custo inerente à pesquisa necessária para alcançar esses avanços e à pressão que esses elevados custos causam sobre as finanças de uma empresa. Para ilustrar esta questão poderemos recordar novamente o caso da Boeing e do desenvolvimento do 707, o primeiro avião comercial propulsado por uma turbina a jato. Se a Força Aérea não encomendasse um avião-tanque com turbina a jato, garantindo assim o escoamento de uma boa parte da produção inicial e algum retorno financeiro face às despesas de desenvolvimento, provavelmente a Boeing teria optado por continuar a produção de aeronaves a hélice, sendo que essa era já uma tecnologia consolidada e, consequentemente, mais barata de adaptar, evitando assim os grandes custos de desenvolver uma tecnologia completamente nova sem nada que garantisse o sucesso dessa tecnologia. Esta lógica poderá ser adaptada a outros mercados pois recorrendo a investimento puramente privado o custo de desenvolver a partir do zero uma tecnologia inteiramente nova será, na maioria dos casos, demasiado elevado para a capacidade financeira de uma empresa, podendo mesmo causar

uma situação de falência se a investigação não corresponder aos resultados esperados ou se o produto daí resultante não obtiver uma elevada aceitação por parte do público. Como tal, numa lógica de mercado, a maioria das empresas optará por utilizar tecnologias já consolidadas com pequenas adaptações para que o produto se mantenha novo e apelativo para as massas. Este princípio poderá ser observado na indústria automóvel em que um determinado modelo de automóvel é renovado em média a cada quatro ou cinco anos com pequenas alterações no desempenho, um consumo de combustível mais eficiente, linhas que estejam mais de acordo com as tendências da moda e alguns acessórios atrativos, mas continuando ainda baseados no motor de combustão interna desenvolvido há mais de um século. Na verdade, poder-se-á afirmar que os únicos verdadeiros motores de inovação são as tecnologias militares e a investigação levada a cabo em universidades, dado que estes são os dois únicos campos em que a rentabilidade da tecnologia é superada pelo benefício de a obter. Assim, poderemos retirar desta breve análise duas conclusões principais: Em primeiro lugar, poderemos concluir que a investigação científica é em larga escala alimentada por fundos militares numa lógica semelhante á da corrida às armas nucleares durante a Guerra Fria. Ou seja, os diversos Estados encontram-se numa permanente competição para igualar e superar as tecnologias inventadas pelos seus rivais, originando com isto um grande volume de fundos públicos alocados ao setor da investigação científica. Em segundo lugar, poderemos concluir que neste campo especificamente a existência de parcerias público-privadas resulta numa situação de ganho mutuo dado que não só permite ao setor da defesa obter tecnologias mais avançadas como permite ainda às empresas contratadas terem acesso aos meios de que necessitam para conduzir pesquisas que dificilmente conduziriam sem a intervenção do Estado. Finalmente, poderemos afirmar que a população em geral ganha duplamente pois encontra-se mais protegida devido às novas capacidades das forças armadas do seu país e ganha ainda acesso a novas tecnologias desenvolvidas para o setor civil em consequência da pesquisa militar. Nesta equação pode-se inclusive afirmar que a economia ganha também duplamente devido, por um lado, às linhas de montagem necessária á produção das novas tecnologias e ao consequente aumento dos postos de trabalho e, por outro lado, devido ao ganho económico gerado pela produção e venda dessas novas tecnologias. Finalmente, poderemos ainda afirmar que a investigação científica no setor da defesa terá sempre um resultado positivo, mesmo quando se trata de investigação com fins exclusivamente bélicos, dado que o atual paradigma da política internacional exige que se reduza ao mínimo possível os danos colaterais sendo a investigação de sistemas bélicos na atualidade centrada sobretudo



em sistemas de guerra cirúrgica que permitem garantir que se elimina apenas o alvo que se pretende eliminar e em meios não-letais para o controlo de multidões, reduzindo assim mortes e lesões em não-combatentes apanhados numa situação desfavorável.

### 7.3 – O Caso Português

Como não poderia deixar de ser, também Portugal conta já com uma Empresa Militar Privada: a EMPORDEF – Empresa Portuguesa de Defesa SGPS S.A. Embora seja importante fazer desde já uma ressalva: a EMPORDEF poderá ser considerada uma Empresa Militar Privada, mas apenas de uma forma limitada, dado que se trata não de uma entidade privada em si, mas sim de uma empresa pública que consubstancia a Holding das indústrias de defesa portuguesas. Ou seja, não ela própria uma empresa privada, trata-se antes de uma empresa pública através da qual são geridas as participações do Estado em diversas entidades de natureza pública e privada ligadas ao setor da defesa.

A EMPORDEF é, assim, uma holding das indústrias de defesa portuguesas que tem como missão gerir a participação do Estado Português nas diversas empresas nacionais que se encontrem ligadas ao setor da defesa, significando não só um instrumento de controlo orçamental das participações públicas, mas também uma plataforma de projeção de soberania nacional e, em certa medida, de *soft power* ao representar uma presença portuguesa no setor militar internacional, contando com clientes espalhados por todo o mundo.

De um ponto de vista puramente financeiro ou empresarial, a EMPORDEF visa fomentar a competitividade e a eficiência das empresas afetas á indústria da defesa nacional, criando assim uma indústria da defesa competitiva, rentável no panorama nacional e com uma boa projeção internacional.

A EMPORDEF tem competências em diversos campos de atividade, nomeadamente nos setores da aeronáutica, comunicações, espaço, munições e explosivos, naval e de simulação e treino.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> <http://www.empordef.pt/main.html>, Consultado em 18/01/2015.

Entre as várias empresas em que a EMPORDEF detém participações, as mais relevantes serão porventura a EDISOFT, cuja atividade se desenvolve nos campos aeronáutico, das comunicações, espaço, e naval; e a EMPORDEF-TI, dedicada às tecnologias de informação, atuando nos setores aeronáutico, das comunicações e dos simuladores de treino.

O setor aeronáutico assenta nas participações em três empresas: as Oficinas Gerais de Material Aeronáutico (OGMA), responsáveis pela fabricação e montagem de estruturas, manutenção e modernização de aeronaves, a EDISOFT, responsável por desenvolver *software* para os sistemas de bordo de helicópteros e a EMPORDEF-TI, que opera no campo dos sistemas de teste e ensaio de componentes aeronáuticos, possuindo também valências nos campos da construção de simuladores de voo e outros sistemas de treino aeronáutico.

No campo das comunicações, a EMPORDEF detém participações nas empresas EID, especialista em sistemas de comunicações e sistemas seguros de processamento de mensagens; EDISOFT, que desenvolve sistemas de comando e controlo, informação e gestão de redes de comunicações; e a EMPORDEF-TI, que desenvolve simuladores de comunicações e sistemas de treino baseados em computador.<sup>36</sup>

O setor espacial encontra-se inteiramente a cargo da EDISOFT, responsável por construir, gerir e operar estações de satélite e pioneira no nosso país na criação de aplicações e serviços de georreferenciação e observação da terra utilizados numa mecânica de *location intelligence*<sup>37</sup>.

No campo das munições e explosivos, a EMPORDEF atua quase exclusivamente como fornecedor do Ministério da Defesa Nacional, tendo no entanto também diversos contratos com Estados e Organizações Internacionais aliados de Portugal. Para além disso, através da IDD, sua subsidiária, a EMPORDEF presta serviços de destruição de matérias explosivas recolhidas no circuito de recolha de resíduos, tais como sejam os explosivos dos sistemas de airbag e engenhos pirotécnicos<sup>38</sup>.

As valências da EMPORDEF no setor naval centram-se sobretudo na gestão da participação do Estado Português nos Estaleiros Navais de Viana do Castelo e na empresa Naval Rocha, localizada em Lisboa. Nestas duas empresas o grosso das operações militares concentra-se nos Estaleiros Navais de Viana do Castelo, que possuem capacidades avançadas

---

<sup>36</sup> Ibidem.

<sup>37</sup> Ibidem.

<sup>38</sup> Ibidem.

de construção, reparação e conversão de navios militares para que estejam de acordo com os novos padrões e exigências. Na empresa Naval Rocha, o setor da defesa é relegado para segundo plano (a sua principal atividade é a reparação e manutenção de navios civis) e limitado á reparação de equipamento<sup>39</sup>.

Adicionalmente, e tal como já foi referido, a EID atua na área das comunicações navais (entre outras) projetando e instalando soluções de comunicações navais, desde a fase do projeto até á venda, instalação e manutenção dos equipamentos necessários para o implementar. Finalmente, a EDISOFT atua no setor naval através da criação de sistemas de comando e controlo adaptados a este setor e da prestação de serviços de banco de ensaio e simuladores de treino<sup>40</sup>.

O último setor em que a EMPORDEF possui valências, é o setor da Simulação e Treino. Este setor assenta em competências desenvolvidas na EMPORDEF-TI e, tendo como principal cliente a Força Aérea Portuguesa, presta serviço a todos os setores das forças armadas providenciando plataformas de treino e simuladores para sistemas aéreos, terrestres, navais, sistemas de armas, comunicações e simuladores de manutenção.<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> Ibidem.

<sup>40</sup> Ibidem.

<sup>41</sup> Ibidem.

## 8 – Os Efeitos da Atuação das Empresas Militares Privadas em Diversos Contextos

Tal como já foi possível verificar, a atuação das Empresas Militares Privadas tem efeitos a diversos níveis, desde os efeitos militares mais imediatos, até aos efeitos económicos da sua contratação e os efeitos sociais da sua atuação, tanto nos Estados em que atuam como nos países desenvolvidos de que são originárias ou em que a população observa a sua atuação através da comunicação social.

Estes efeitos far-se-ão sentir, em primeiro lugar, no campo de batalha, devido ao grande volume de efetivos altamente treinados que estas empresas têm a capacidade de fornecer num curto espaço de tempo, sendo por isso um multiplicador de força, permitindo libertar mais tropas regulares para operações de combate ao invés de estarem limitadas a serviços de guarda. No entanto, muitos desses efetivos poderão ter um comportamento repreensível que hostilizará a população local, acabando a sua presença por ter um efeito negativo para as forças regulares dos próprios países que os contratam. Alargando esta análise á contratação de efetivos para funções não-combatentes e á compra de novos equipamentos, ambas as situações permitem aumentar as capacidades de uma força de combate regular ao dotá-la com superiores capacidades técnicas mantidas no pico da sua performance por profissionais dedicados.

No entanto, os efeitos da atuação das Empresas Militares Privadas também se fazem sentir ao nível político e social, tanto nos locais em que atuam como nos Estados que contratam os seus serviços. A atuação política das Empresas Militares Privadas nos locais em que conduzem as suas operações poderá ser entendida como uma forma de *Soft Power* ao imporem uma presença estrangeira na área, tal como já foi visto no caso do oleoduto no Azerbaijão e a sua relação com a Blackwater; ou a relação de dependência de uma potência estrangeira em que se coloca um Estado que adquira material complexo fabricado por uma empresa dessa potência, devido á necessidade de manutenção adequada para esse material. Nos Estados que contratam essas empresas, ou em que estas se encontram registadas, e no mundo ocidental em geral, ser associado a uma Empresa Militar Privada poderá trazer sérios dissabores políticos devido á imagem negativa que a opinião pública frequentemente associa a estas empresas.

No mapa seguinte poderemos observar os diversos oleodutos e gasodutos que atravessam o Azerbaijão. A roxo e verde, assinalados como BTC e SCP encontramos, respetivamente, um oleoduto que transporta crude e um gasoduto que transporta gás natural, provenientes do Mar Cáspio, até á Turquia, um aliado ocidental que já demonstrou interesse em aderir á União Europeia e é oficialmente um aliado dos Estados Unidos recebendo inclusive uma instalação de mísseis antiaéreos da NATO com o objetivo de proteger o país de um possível intensificar de hostilidades na vizinha Síria. A castanho encontramos oleodutos sob a esfera de influência russa.



**Imagem 12 - Mapa dos Oleodutos e Gasodutos que atravessam o Azerbaijão.** In: [http://3.bp.blogspot.com/-hyCUghxIPAO/UIMfyHVYpEI/AAAAAAAAAI0/gur\\_3d4buXA/s1600/map-btc-scp.png](http://3.bp.blogspot.com/-hyCUghxIPAO/UIMfyHVYpEI/AAAAAAAAAI0/gur_3d4buXA/s1600/map-btc-scp.png), consultado em 18/01/2015.

No mesmo mapa é ainda possível observar como a proximidade ao Irão (com uma ampla fronteira terrestre) faz do Azerbaijão o local ideal para preparar uma possível ofensiva futura contra o Irão. Assim, através da conjugação do acesso a uma ampla fonte de energia (o petróleo do Mar Cáspio) que deixa de estar sob o monopólio da Rússia que é, apesar de tudo, um rival estratégico dos Estados Unidos com a proximidade geográfica a um país visto com desconfiança e como um possível inimigo militar (o Irão) poderemos facilmente concluir qual o interesse da diplomacia americana em colocar tropas estacionadas nesta região, ainda que oficiosamente.

Torna-se assim claro de que forma a construção deste oleoduto e a presença das forças da Blackwater representavam um fator decisivo para os interesses norte-americanos na região ao permitir simultaneamente retirar á Rússia o monopólio sobre o petróleo e criar uma base logística pronta em caso de guerra com o Irão. Neste caso as contrapartidas (o treino de tropas por parte de uma empresa americana foi uma das contrapartidas da participação americana no oleoduto) acabaram por ser elas próprias um fator benéfico ao permitir criar uma maior presença americana na região sem os inconvenientes diplomáticos de uma mobilização militar formal.

Como teremos oportunidade de constatar ao analisar a sua obra “The Market for Force, The Consequences of Privatizing Security”, Debora Avant (2005) separa as consequências da atuação das Empresas Militares Privadas para o Estado contratante em três grandes campos: Controlo Funcional, Político e Social. O controlo funcional representa a capacidade do Estado de exercer o controlo sobre os seus cidadãos, e sairá sempre reforçado devido ao reforço de pessoal qualificado e capacidades técnicas trazido com a intervenção de uma Empresa Militar Privada. O controlo político representa o controlo do Governo sobre o seu Estado, e sairá deteriorado devido ao facto de ao controlarem uma parte do poder militar nacional as Empresas Militares Privadas contratadas acabarem por controlar efetivamente uma parte do poder do Estado. O controlo social representa a opinião da população e da opinião pública internacional em relação ao Governo ou Estado contratante, e será a vertente mais prejudicada devido á infâmia granjeada por este setor profissional e á imagem de fraqueza transmitida por um regime que não consegue resolver os seus problemas sem ajuda externa.

Também segundo a teoria da Securitização desenvolvida na Escola de Copenhaga<sup>42</sup> as Empresas Militares Privadas poderão ser utilizadas como ferramenta caso se pretenda tornar uma determinada questão um caso de segurança uma vez que representam uma solução militar que não implica necessariamente o envolvimento das forças armadas nacionais.

Finalmente, importa referir a capacidade subversiva que as Empresas Militares Privadas poderiam vir a ter sob as condições adequadas, dado que sempre que um Estado contrata uma Empresa Militar Privada (ou permite a sua existência e atividade dentro das suas fronteiras) abdica de um pouco do seu poder. Sob as condições ideais e tendo suficientes meios e influência política, as Empresas Militares Privadas poderiam facilmente manipular a ordem

---

<sup>42</sup> Cfr.: <http://www.e-ir.info/2013/02/01/towards-a-critical-securitization-theory-the-copenhagen-and-aberystwyth-schools-of-security-studies/>, Consultado em 18/01/2015.

instituída de forma a que esta se adequasse melhor á sua agenda, fazendo *lobby*, criando conflitos artificiais, ou até mesmo instalando um governo fantoche após um conflito ou Golpe de Estado.

### 8.1 – A Influência das Empresas Militares Privadas no Campo de Batalha

Tal como foi possível verificar ao longo de diversos pontos desta tese, os mandatos sob os quais atuam as Empresas Militares Privadas são muitas vezes esbatidos e de certa forma sujeitos a interpretação. Em outros casos, a situação deteriora-se de tal forma que os seguranças ao serviço de empresas deste género são forçados a envolver-se em situações de combate.

Na esmagadora maioria dos casos as Empresas Militares Privadas são contratadas para prestar serviços de segurança permitindo



**Imagem 13 - Operativos de uma Empresa Militar Privada numa zona de alto risco.** A utilização de forças privadas para missões de segurança ou escolta permite diminuir drasticamente o número de militares regulares mobilizados para uma zona de conflito, tornando assim a guerra mais fácil de aceitar para a população. In: <http://images.military.com/slideshows/a-bloody-business.htm>, consultado em 18/01/2015.

que seja mobilizado um menor número de tropas regulares para uma zona de guerra. Ou seja, e utilizando alguns dos contratos da Blackwater como exemplo, ao contratar entidades privadas para guardar um edifício ou escoltar uma entrega de equipamento de cozinha essa tarefa deixa de ser entregue a soldados do exército regular, deixando esses soldados livres para participar em operações de combate, tais como a captura de objetivos, condução de buscas, etc. Desta forma os únicos soldados efetivamente envolvidos no conflito são aqueles que se encontram em operações de combate, diminuindo assim o número de militares e de meios que um país emprega efetivamente no conflito e, conseqüentemente, o custo do esforço de guerra sobre a população desse país.

Alargando ainda mais o espectro de atuação das empresas militares privadas, podemos encontrar diversos casos de empresas contratadas para providenciar serviços de transporte e manutenção de equipamentos. Nestes casos a poupança de recursos será ainda mais acentuada pois estas empresas fornecem equipamentos e indivíduos altamente especializados colocados em funções desempenhadas na retaguarda, ou seja, em locais em que seria bastante improvável envolverem-se diretamente numa situação de combate.

Finalmente, e alargando ainda mais este espectro de atuação de forma a incluir o fabrico de armamento e equipamento e as parcerias de investigação e desenvolvimento, a poupança de recursos torna-se ainda mais significativa. Do ponto de vista do fabrico de equipamento, poderemos argumentar que seria impraticável do ponto de vista económico que um Estado possuísse fábricas de material de guerra apenas para suprir as suas próprias necessidades, sendo que a única solução economicamente viável será comprar equipamento a empresas especializadas que obtêm o seu lucro ao negociarem com diversos Estados; ou a empresas que acumulam o fabrico de material de guerra com a produção civil. Tal será, por exemplo, o caso das já por diversas vezes citadas Raetheon, Boeing ou Hummer. Do ponto de vista das parcerias de investigação e desenvolvimento, a partilha de recursos entre o setor da defesa e entidades civis com capacidades de investigação científica permite desenvolver produtos que possam ter uma aplicação mista de uma forma que permite ao setor público poupar recursos humanos e logísticos ao desenvolver um produto com aplicações militares; e ao setor civil partilhar algum do custo do processo de desenvolvimento e garantir uma encomenda inicial das versões militares de produtos que mais tarde poderão ser adaptados para consumo civil. Mais uma vez poderemos apontar como exemplo a Boeing e o desenvolvimento do primeiro avião comercial a jacto, impulsionado por uma encomenda de aviões-tanque para a Força Aérea Americana.

No entanto, convém desde já sublinhar que o que aqui foi definido como uma poupança de recursos ou uma poupança no “custo da guerra”, não significa necessariamente uma poupança económica. A poupança a que nos referimos é uma poupança na estatística de meios empregues por um país num conflito e no esforço que esse conflito tem junto da população desse país do ponto de vista do número de militares regulares que são convocados para combater, deixando para trás a sua família e o seu emprego. Mas tais considerações serão oportunamente debatidas no ponto seguinte, subordinado ao tema do efeito que as Empresas Militares Privadas têm sobre a opinião pública.



De um ponto de vista mais prático, os operacionais que trabalham para Empresas Militares Privadas são, na sua maioria, indivíduos altamente qualificados com um passado nas forças especiais dos seus próprios países, representando portanto a entrada de uma grande quantidade de indivíduos altamente qualificados, muitas vezes com um nível de treino e experiência de combate superiores a muitos dos soldados do exército regular, contribuindo assim para a criação de uma força de combate bastante forte.

No outro lado da balança encontramos os problemas de comportamento que diversos autores, com destaque para Jeremy Scahill, apontam a muitos destes indivíduos. Ao encontrarem-se ao serviço de uma empresa privada que lhes garante um salário exorbitante e uma quase impunidade para qualquer ato que cometam (ou uma impunidade efetiva, graças á Ordem 17 de Bremer) muitos operativos desenvolvem uma postura de “cowboy”, tornando-se arrogantes e desordeiros. Esta conduta inapropriada, que frequentemente ultrapassa a linha do meramente desagradável tornando-se manifestamente inaceitável, havendo diversos casos de colaboradores de Empresas Militares Privadas que agridem violentamente a população local sem motivo para tal e disparam as suas armas de carros em andamento apenas por diversão, acaba por se refletir nas tropas estrangeiras como um todo, fazendo com que mesmo os soldados do exército regular, sujeitos a regras de conduta bastante mais apertadas, se tornem alvo de vinganças. Para além dos efeitos imediatos deste tipo de comportamento, tais ações também contribuem para extremar posições e hostilizar a população local, acabando por contribuir para que cada vez mais pessoas se juntem a movimentos de resistência contra as tropas estrangeiras. Assim, a utilização de Empresas Militares Privadas poderá acabar por ter um efeito contrário ao desejável, piorando uma situação já por si complicada e criando inimigos quando o objetivo era pacificar a população.

## **8.2 – Os Efeitos da Utilização de Empresas Militares Privadas na Perceção Pública**

Tal como foi visto no capítulo anterior, a atuação de Empresas Militares Privadas pode originar diversas reações por parte dos Estados e da população em geral. Começando mais uma vez com a questão da redução dos custos da guerra, a utilização de Empresas Militares Privadas reduz o número de militares enviados para o teatro de operações e os custos envolvidos com a deslocação e manutenção de equipamentos de apoio (tais como veículos de

transporte, equipamento de comunicações ou o já citado equipamento de cozinha). Desta forma a guerra parece menor, tornando-se mais fácil fazer com que a opinião pública aceite ou até mesmo apoie a participação do seu país num conflito armado. No fundo, o custo monetário acaba por ser mais elevado que o custo inerente á utilização de uma força militar completa e continuará a ser o contribuinte a pagar a fatura, mas ao utilizar uma empresa de *catering* no lugar de um cozinheiro do exército e ao utilizar um avião de transporte de uma empresa privada no lugar de um avião de transporte da força aérea, o efeito prático será o de permitir ao Presidente ou Primeiro-Ministro do país contratante afirmar que serão enviados para a guerra, por exemplo, 50.000 soldados, em vez dos 100.000 que seriam necessários se não se contratassem Empresas Militares Privadas para as funções já descritas nesta tese. Desta forma, embora o custo monetário seja maior, o custo emocional é menor e torna mais fácil aceitar a situação de guerra.

No entanto, apesar de os funcionários de Empresas Militares Privadas participarem no conflito de sua livre e espontânea vontade, não serem oficialmente militares e a organização que representam ser muitas vezes vista com desconfiança, a população contínua ainda assim a manifestar-lhes o seu apoio, especialmente em momentos de dificuldade. Relembre-se a emboscada de que foram alvo os quatro homens da Blackwater em Fallujah. Apesar de serem funcionários de uma entidade privada a sua morte causou um grande sentimento de revolta entre a população nos Estados Unidos e as forças militares americanas no Iraque devido ao facto de esses homens serem, acima de tudo, americanos, tendo a sua morte em condições tão violentas sido encarada como um ultraje.

Porem, á medida que se conhecem cada vez mais os contornos e os escândalos envolvendo a atribuição de contratos militares e a conduta de muitos destes funcionários em locais de conflito a opinião pública tem vindo a mudar, sendo cada vez mais os que encaram esta atividade como um negócio de poucos princípios morais. Neste ponto, convém citar as palavras de António de Sousa Lara acerca da forma como a opinião pública se posiciona perante os conflitos armados: “As democracias são particularmente vulneráveis, por definição, à opinião pública e à sua contingência, às *quintas colunas*, à comunicação social e às redes de *media* (que cumprem sempre uma parte relevante da agenda do inimigo), dos movimentos pacifistas, dos movimentos ‘transparentistas’, dos movimentos de defesa de direitos” (Lara, 2014 p.29). Nas guerras modernas ganhar o conflito armado é apenas metade da batalha. A outra metade está em conseguir o apoio da opinião pública, quer no país

“agressor” (muitas vezes intitulado “libertador”), quer no país agredido ou libertado, quer da opinião pública internacional. Neste campo as Empresas Militares Privadas têm, regra geral, um custo terrível para o Estado que as emprega. Ainda que tal empresa cumpra com todas as regras em vigor sobre comportamento em cenário de guerra, ainda que os seus funcionários mantenham elevados padrões de conduta e ainda que a sua intervenção se limite a apoio logístico, estas empresas não conseguem afastar a imagem de mercenários violentos e sanguinários que se tem vindo a enraizar na opinião pública generalizada ao longo dos últimos anos, tendo um custo político tremendo para o Estado que empregue os seus serviços.

Entre os militares regulares que se encontram em serviço em locais onde atuam Empresas Militares Privadas há um certo nível de animosidade devido ao facto de, tal como já foi mencionado, a atitude de muitos seguranças privados incitar um sentimento de animosidade para com todas as tropas estrangeiras. Para além disso, muitos soldados ressentem-se com o facto de os seguranças privados receberem um salário exponencialmente superior ao seu por desempenharem funções semelhantes ou até mesmo menos perigosas.

Também do ponto de vista da população civil que não se encontra diretamente envolvida no conflito a imagem das Empresas Militares Privadas tem vindo a ficar cada vez mais desgastada. Nos anos mais recentes têm circulado nas redes sociais diversos vídeos e fotografias em que seguranças privados colocados em zonas de conflito surgem em pose ao lado de civis mortos, humilham a população local e vandalizam o seu património. Estas imagens são muitas vezes publicadas por aqueles que são os seus protagonistas, como forma de divertir a sua família e amigos e acabam mais tarde por atingir um grande eco através das redes sociais ou até mesmo da imprensa. Se é certo que não se pode julgar toda uma classe profissional com base no comportamento inadequado de alguns indivíduos, também é certo que uma má ação pode facilmente fazer esquecer cem boas ações. Por esse motivo as Empresas Militares Privadas estão cada vez mais sobre escrutínio internacional e sobre fogo cerrado de diversas organizações de defesa dos direitos humanos, havendo agora um estigma associado a trabalhar para uma destas empresas.

Ainda no campo da opinião pública em geral, a grande visibilidade alcançada por estas empresas ao longo dos últimos anos fez com que estas tenham vindo a ganhar uma presença cada vez maior em diversas formas de criação artística, nomeadamente no cinema, na literatura e nos jogos de vídeo. Atualmente as grandes séries de jogos de vídeo ambientadas numa temática militar, tais como “Call of Duty”, “Medal of Honor” ou “SOCOM U.S. Navy

SEALs” incluem frequentemente a presença de forças privadas como parte do enredo. Um desses casos é o jogo de vídeo “SOCOM U.S. Navy SEALs: Fireteam Bravo 3”. A trama deste jogo de vídeo desenrola-se num país báltico fictício chamado “Koratvia do Norte” em que um ex-agente do KGB com ligações aos nacionalistas radicais do “Exército Revolucionário da Koratvia” pretende tomar o poder. Num determinado ponto da narrativa a equipa SEAL que o jogador comanda une esforços com as forças de uma Empresa Militar Privada a quem o vilão roubou uma arma química soviética que estes tinham sido contratados para transportar desde uma base desativada até ao local onde esta deveria ser destruída. Um outro jogo de vídeo, cujo argumento foi escrito pelo famoso autor de ficção política e de espionagem Tom Clancy, apresenta um mundo “num futuro próximo” em que devido á crescente complexidade tecnológica dos sistemas militares as Empresas Militares Privadas ganharam um papel fundamental em todos os conflitos armados, tornando-se multinacionais que fornecem grandes exércitos ad-hoc, um pouco como os mercenários descritos por Maquiavel. Neste caso o jogador desempenha o papel de um piloto de caças ao serviço de uma destas empresas que se revolta quando o seu empregador se alia a uma coligação de países latinos chamada “Las Trinidad” e lança uma invasão massiva em solo dos Estados Unidos na tentativa de obter o controlo do país. Este argumento demonstra como se pode fazer um exercício de cenarização e calcular os possíveis resultados quando um grupo privado forma um dos maiores exércitos do mundo sem que este seja legitimado por um governo civil. O jogo termina com os países da NATO e o Japão a auxiliarem as forças norte-americanas a combater o invasor enquanto o Conselho de Segurança das Nações Unidas decreta o desarmamento e dissolução imediata de todas as grandes Empresas Militares Privadas, criando restrições às funções que podem desempenhar e ao número máximo de efetivos que podem empregar. Finalmente, o jogo de vídeo “Metal Gear Solid 4: Guns of the Patriots”, cuja ação se desenrola igualmente num “futuro próximo”, pinta um futuro negro para a humanidade ao retratar um mundo em que o conflito armado é a base da economia global, com Estados e Exércitos Nacionais praticamente inexistentes e grandes Empresas Militares Privadas que combatem por qualquer um que tenha dinheiro suficiente para as contratar.

No entanto, a presença de Empresas Militares Privadas nos jogos de vídeo não se limita a um papel como parte do enredo. Já surgiram diversos exemplos de jogos de vídeo que, em maior ou menor grau, parecem servir como campanha de recrutamento para as ditas empresas á semelhança do que o Exército Americano tem vindo a fazer com o jogo “America’s Army”. Um primeiro exemplo pode ser visto no jogo de ação tática “SWAT: Target Liberty”, em que

ao atingir pontuações elevadas o jogador desbloqueia vídeos em que um instrutor demonstra algumas das técnicas utilizadas por grupos de operações especiais, tais como a entrada numa sala ou a progressão no interior de um edifício hostil. Estes vídeos foram filmados no complexo da Blackwater e cada um deles começa com um grande plano do logotipo da companhia na fachada do edifício onde decorria o treino. Outro exemplo, este bastante mais claro, pode ser encontrado no jogo de vídeo “Blackwater Kinect for Xbox”. Neste jogo, que se destaca por ter sido o primeiro jogo de tiros a utilizar sensores de movimento no lugar de um comando tradicional, o jogador desempenha o papel de um segurança da Blackwater em serviço no Médio Oriente. Embora o jogo tenha sido lançado em 2011, após a mudança de nome para Xe e próximo do anúncio de que a empresa iria voltar a prestar apenas serviços de treino mudando de nome para Academi, é impossível deixar de pensar o que terá levado os responsáveis da Microsoft (editora do jogo) a associarem-se a uma marca altamente controversa naquela que é claramente uma campanha de propaganda e glorificação dos serviços da ex-Blackwater, pois como prova de conceito (para demonstrar a versatilidade dos sensores de movimentos num jogo de tiros) uma campanha militar tradicional, um jogo ambientado no velho oeste ou mesmo uma guerra contra extraterrestres teriam o mesmo efeito e seriam menos polémicos, ficando a duvida sobre o motivo que terá levado os responsáveis da Microsoft a produzirem um jogo de vídeo em conjunto com uma companhia cuja imagem á data já se encontrava “queimada” junto do público<sup>43</sup>.

---

<sup>43</sup> Também no cinema a presença das Empresas Militares Privadas se tem feito sentir cada vez mais. A sétima temporada da serie de televisão “24” apresenta como principal vilão o empresário fundador de uma Empresa Militar Privada fictícia chamada “Starkwood” que após ter desenvolvido uma arma química no país africano fictício de “Sangala” auxilia um senhor da guerra deposto da presidência desse país quando este pretende formar uma célula terrorista em território americano com o objetivo de forçar os Estados Unidos a abandonar a sua missão em Sangala permitindo-lhe assim recuperar o poder. O Presidente Executivo da Starkwood por seu turno pretende que esse ataque demonstre uma grave vulnerabilidade na defesa interna americana, permitindo-lhe depois fazer o papel de herói e colocar a sua empresa numa posição de vantagem. Mais uma vez, este argumento cinematográfico poderá servir um propósito de cenarização ao mostrar o que poderia acontecer se uma Empresa Militar Privada conseguisse reunir demasiado poder sobre uma liderança megalómana e sociopática em conjugação com as condições domésticas e internacionais ideais. Mas, acima de tudo, mostra a crescente desconfiança de que são alvo as Empresas Militares Privadas, tornadas nos últimos anos numa das principais matérias-primas para o fabrico de vilões de Hollywood.

Esta visão depreciativa parece ser a regra e não a exceção, sendo outro exemplo encontrado no filme de 2005 “Stealth – Ameaça Invisível”, em que num determinado momento da trama um piloto de caça é instruído a aterrar numa base aérea no Alasca gerida por uma companhia privada com um contrato do Departamento da Defesa. Porém, uma vez em terra, esse piloto é drogado e o seu avião apreendido como parte de uma operação de encobrimento orquestrada pelos seus superiores após o falhanço de uma missão.

Finalmente, não poderemos deixar de referir o filme de 2005 “Lord of War”. Esta película apresenta o ator Nicholas Cage no papel do negociante de armas Yuri Orlov, personagem baseado no empresário russo Viktor Bout, detido em 2008 por tráfico de armas. Esta película é digna de nota devido á forma como explora a amoralidade presente na indústria do armamento, a forma como a venda de armas em países do terceiro

No geral, podemos afirmar que quando uma Empresa Militar Privada é mencionada numa obra de ficção esta menção é habitualmente pejorativa, por exemplo quando um antigo companheiro do herói vai “trabalhar para o setor privado” após ser expulso da sua unidade.

Esta visão negativa sobre as Empresas Militares Privadas que se encontra quer no cinema, quer nos jogos de vídeo, quer na literatura, permite verificar a existência de um pré-conceito enraizado no grande público que de forma quase subconsciente associa o fenómeno das Empresas Militares Privadas a simples “bandidos armados”, imagem essa que é alimentada por um lado por atos violentos perpetrados por funcionários destas empresas destacados em cenário de guerra que atingem uma proporção global através das redes sociais e, por outro lado, por contratos de moral e legalidade questionáveis, como por exemplo as operações da Executive Outcomes durante a guerra civil angolana.

Por outro lado, a tendência dos autores de ficção em retratar as Empresas Militares Privadas de forma negativa contribui também para aumentar a desconfiança do público relativamente a estas empresas criando um efeito em espiral semelhante ao verificado durante a Guerra Fria em que “os russos” eram sempre os vilões do filme. Ou seja, ao aproveitarem-se de alguns maus exemplos para retratar negativamente toda uma classe profissional (apenas por essa ser uma das formas mais diretas de criar um argumento) os guionistas criam no público a perceção de que “todas as empresas militares privadas são más”, em conjunto com a expectativa de que em argumentos subsequentes essa imagem se mantenha, sendo uma fórmula fácil de assimilar para o espetador. Provavelmente os guionistas que criam estes argumentos não pretendem fazer ação política, pretendendo apenas aproveitar “a onda” da fórmula que na conjuntura atual mais sucesso tem junto do público, tal como “o polícia duro e violento” característico do cinema da década de 1980, de filmes como “Cobra – O Braço Forte da Lei”, ou “Assalto ao Arranha-Céus” ou os ambientes futuristas e tecnológicos da década de 90, de filmes como “Blade” ou “O Quinto Elemento”, entre muitos outros chavões da sétima arte. Porém, mesmo que inconscientemente, esta imagem negativa das Empresas Militares Privadas é uma forma de fazer ação política, dado que terá implicações não só sobre a perceção pública relativamente a estas empresas, mas também sobre a perceção pública relativamente a governos que mantenham relações com estas empresas. Convém não esquecer que apenas uma minoria da população lê o “Courrier International”, mas quase toda a gente

---

mundo poderá servir os interesses externos de uma grande potência (sendo Orlov protegido por altas patentes do Exército Americano visto fornecer armas a inimigos de inimigos dos Estados Unidos) e os negócios obscuros e manobras de bastidores desta indústria.

vai frequentemente ao cinema, continuando este a ser um meio primordial não só de propagação de cultura, mas também de doutrinação política, daí a sua importância na formação da opinião pública e, conseqüentemente, a sua relevância no âmbito deste trabalho acadêmico.

Todos estes fatores permitem demonstrar uma panorâmica geral do impacto que a utilização de Empresas Militares Privadas tem sobre a opinião pública. Essa panorâmica foi exemplarmente feita por Deborah Avant na sua obra “The Market for Force, The Consequences of Privatizing Security.” (2005) Na sua obra, Avant diferencia a questão do controle na privatização da segurança em três grandes ramos: Controle Funcional, Político e Social. Nesta perspectiva, o Controle Funcional representa a capacidade de um Estado em gerar segurança, o Controle Político representa a forma como o poder é redistribuído (ou mantido) em consequência da privatização da segurança e o Controle Social representa a adesão das Empresas Militares Privadas a convenções sobre os direitos humanos e outros tratados internacionais, sendo a percepção pública sobre a privatização da segurança (Avant, 2005).

Partindo desta análise verificamos que o Controle Funcional será sempre a componente mais beneficiada com a contratação de Empresas Militares Privadas dado que quer a entrada de seguranças privados, quer a aquisição de novos equipamentos ou o treino avançado das forças já existentes beneficiam o Estado contratante, estritamente do ponto de vista da segurança. O Controle Político poderá sofrer com a introdução de forças privadas dado que essas forças serão invariavelmente detentoras de uma parte do poder do Estado, correndo o risco de se tornarem detentoras de uma fatia demasiado grande do poder do Estado e utilizarem-no para perseguir os seus próprios objetivos. Neste ponto, nunca é demais recordar as palavras de Maquiavel, que alertou para o risco de os mercenários se revelarem desleais e acabarem por atacar o próprio príncipe que os contratou. Finalmente, tal como já nos foi possível verificar, o Controle Social é a vertente que mais sofre quando um Estado opta por contratar uma Empresa Militar Privada, devido à infâmia granjeada por estas empresas durante os anos mais recentes. Ao colocar os valores da população numa balança de valores materialistas e pós-materialistas poderemos alegar que, em caso de necessidade extrema, a população apoiaria a contratação de forças privadas se tal significasse garantir a segurança da sua vida, da sua propriedade, e a satisfação das suas necessidades imediatas. Porém, numa sociedade pós-materialista em que tais valores não se encontrem em risco, dificilmente a

opinião pública aceitaria de bom grado a contratação de forças militares privadas por parte do seu próprio Estado (Avant, 2005).

Segundo a análise de Avant conclui-se ainda que Estados estáveis e consolidados têm melhores condições para lidar com os efeitos negativos da privatização da segurança, ao contrário dos Estados instáveis em que este processo acarreta mais riscos (Avant, 2005).

Aprofundando esta análise ao nível do indivíduo e não da sociedade poderemos ver que, para além da grande fatia da população para quem esta questão é irrelevante e largamente desconhecida, a opinião relativamente á existência de Empresas Militares Privadas divide-se em dois grupos radicalmente opostos. Por um lado é possível encontrar cidadãos com valores mais liberais, tendencialmente de esquerda, que se opõem á existência de Empresas Militares Privadas devido á sua intervenção no monopólio da força por parte dos Estados, devido às alegadas violações de direitos humanos e devido à imagem negativa geralmente associada a estas empresas. Por outro lado, indivíduos com uma mentalidade mais conservadora e aproximada da ala direita do espectro político aceitarão melhor a existência destas empresas devido á sua capacidade de fazer o que as forças armadas nacionais não podem fazer, nomeadamente interrogatórios coercivos e outro tipo de ações de moralidade questionável que poderão ser encaradas como necessárias para garantir a segurança do Estado.

Também entre os militares (ou entre os jovens aspirantes a militares) este negócio é alvo de reações mistas, havendo aqueles que consideram em certa medida desonroso servir o seu próprio interesse monetário quando poderiam servir a sua pátria; mas havendo também os que consideram esta uma oportunidade de se dedicarem a uma atividade de que gostam com o bónus de ainda serem regamente pagos. Na sua obra, Scahill (2007) exemplifica esta situação apontando o caso de um homem que entra nas forças armadas regulares e ascende á elite das forças especiais, passando os anos seguintes a saltar de para-quedas e a navegar em lanchas rápidas enquanto desempenha missões nos pontos mais conturbados do globo, até que finalmente é transferido para a reserva. É perfeitamente natural que um homem nesta posição sinta alguma dificuldade em reajustar-se á vida civil após vários anos de adrenalina e emoções fortes, sendo também natural que, quando confrontado com essa possibilidade, esse homem opte por reviver os seus anos de ouro de uma forma bem remunerada em detrimento de se dedicar a uma atividade na qual não tem interesse e em que teria um salário substancialmente inferior. As Empresas Militares Privadas afiguram-se assim como uma alternativa viável para militares que são compulsivamente passados á reserva devido a cortes no setor da defesa,



cortes esses que são muitas vezes causados por processos de reestruturação que dão origem às mesmas parcerias público-privadas que garantem o sustento das Empresas Militares Privadas.

Finalmente, importa salientar o contributo de Hyder Gulam com a sua tese “The rise and rise of Private Military Companies”, nomeadamente a discussão sobre a interação entre Empresas Militares Privadas e a Força Nacional de Defesa australiana.

Na sua obra, Gulam argumenta que a opinião pública tem uma tendência natural para considerar aberrante que se mate por dinheiro, mesmo nas situações em que quem mata o faz na defesa de uma causa justa (por exemplo, matando terroristas da Al-Qaeda em defesa da democracia), apesar do forte motivador que é a compensação monetária. Assim, tem-se uma tendência inconsciente para considerar “maus” os funcionários de Empresas Militares Privadas e “bons” os membros de forças militares nacionais, ainda que em muitos casos sejam estes últimos a cometer os abusos e violações dos direitos humanos e a atuar sem controlo ou responsabilização por parte das entidades superiores competentes.

Na análise comparativa entre as Forças Armadas nacionais da sua pátria (a Força Nacional de Defesa da Austrália) e as Empresas Militares Privadas em geral, Gulam compara as duas realidades partindo do pressuposto de que todas as forças armadas regulares (e a Força Nacional de Defesa não é exceção) são compostas por indivíduos altruístas que se submetem voluntariamente ao serviço militar com o desejo de servir a sua pátria, estando dispostos a dar as suas vidas para garantir a sobrevivência do Estado. Por outro lado, os operativos que trabalham para Empresas Militares Privadas têm no ganho monetário a sua principal motivação, sendo em larga medida indiferentes às consequências das suas ações para o Estado contratante. Este desinteresse face ao destino do Estado significa que as forças de uma Empresa Militar Privada nunca poderão ter a mesma motivação, o mesmo sentido de missão, o mesmo empenho e a mesma disciplina das forças armadas regulares. Para além disso, ao terem no ganho monetário o seu principal objetivo os operativos de Empresas Militares Privadas desvirtuam a expressão “soldado profissional”, dado que atuam fora dos limites de jurisdição dos seus Estados e por um objetivo pecuniário em oposição ao objetivo ideológico porque lutam os soldados das forças armadas regulares. Gulam menciona ainda o facto de o código de ética da Força Nacional de Defesa exigir que se mantenha uma neutralidade política em adição à lealdade ao Estado. Ou seja, de acordo com o código de conduta da Força Nacional de Defesa um soldado profissional deve sentir o dever de servir o Estado (neste caso, a Austrália), enquanto se mantém politicamente neutro, deixando a decisão e ação

política para o campo dos decisores políticos legitimados (parlamento nacional, ONU, etc.). Neste ponto aproveita-se para chamar a atenção para a consideração já aqui feita sobre a forma como as chefias da Blackwater aparentaram ter o desejo de fazer ação política, defendendo e propagando os seus ideais político-ideológicos e utilizando as suas operações como meio de conduzir a sua própria agenda ideológica, demonstrando uma diferença clara em relação ao ideal exposto por Gulam para o código de conduta das forças armadas oficiais.

### **8.3 – As Empresas Militares Privadas e a Subversão do Estado**

Tendo como ponto de partida o ponto do Controlo Político, torna-se inevitável abordar o tema da possível influência que uma Empresa Militar Privada possa vir a exercer para a subversão do Estado.

Na obra “Ciência Política: Estudo da Ordem e da Subversão”, de António de Sousa Lara, poderemos ler que “A subversão é, por natureza própria e definição, toda a acção de alcance político-social desencadeadora de um processo de mudança rápida, de afectação social ampla e profunda, geralmente desencadeador de reacções em cadeia, com a finalidade de atingir o ponto de ruptura de um determinado sistema social e a consequente situação de desorganização social, geralmente sem periodicidade certa e determinável, e utilizando modelos afins, todos eles caracterizados pela forma ilegal de intervenção, com intenção premeditada a uma alteração profunda de uma determinada conjuntura” (Lara, 2007, pp. 304-305).

Por outro lado, na sua obra “O Islão, o Poder e a Guerra (Moçambique 1964-1974)”, Fernando Amaro Monteiro define a subversão como sendo “o exercício de meios psicológicos assentes sobre valores sociomoraes perfilhados pelas maiorias, visando, em geral por forma predominante e prolongadamente não-ostensiva, a queda ou controlo global ou parcial do Poder por minorias, num território ou em outro objectivo a atingir” (Monteiro, 1993, p. 22). Esta definição afigura-se especialmente relevante ao estudo da ação subversiva que poderá ser realizada por Empresas Militares Privadas, dado que coloca em relevo a utilização de meios psicológicos que tendem a atuar sobre a ordem social vigente de uma forma que não conduz necessariamente a um processo revolucionário ou a uma insurreição armada, sendo antes uma

manobra de bastidores. A questão que se coloca neste ponto relaciona-se com o poderio económico, militar e político destas empresas e como as suas capacidades e a dependência que o Estado desenvolveu poderão conduzir a que estas acabem por se substituir ao Estado como uma alternativa mais eficiente.

Partindo desta definição de subversão, é-nos fácil conceber um exercício de cenarização demonstrando diversas formas através das quais as ações de uma Empresa Militar Privada podem conduzir a uma subversão do poder do Estado, substituindo a ordem vigente por uma que seja mais favorável aos interesses de dita empresa.

Poderemos começar por analisar a ideologia cristã e conservadora demonstrada por Erik Prince e a esmagadora maioria dos executivos de topo da extinta Blackwater. Tomando como verdadeira a existência de uma alegada agenda oculta para iniciar uma nova cruzada cristã contra o islão, verificamos como seria fácil a uma empresa com os meios e contactos políticos que a Blackwater possuía na época incitar um conflito entre o ocidente e o mundo árabe colocando-se na linha da frente deste combate ideológico. Na verdade diversos jornalistas e documentaristas afirmam que este foi um dos principais motivadores para o arrastar da guerra no Iraque.

Levando esta ideia um pouco mais além, poderemos analisar a intervenção de diversas Empresas Militares Privadas em Nova Orleães após a passagem do furacão Katrina. Um dos pilares fundamentais do estudo da Ciência Política assenta no monopólio da violência por parte do Estado e na exclusividade que este detém na aplicação da justiça. Portanto, ao entregar a entidades privadas a capacidade de policiar uma cidade do seu próprio território, dando-lhes inclusive o mesmo nível de autoridade de que gozam as forças policiais dessa cidade e fazendo dessa entidade privada um órgão de polícia efetivo, esse Estado abdica perigosamente de uma das componentes mais importantes do seu poder. A sociologia ensina-nos que em situações de crise o povo volta-se para quem quer que lhe apresente soluções, independentemente da sua ideologia ou agenda a longo prazo. Esta foi a forma como os grandes ditadores chegaram ao poder. Portanto, se alguém que detém o controlo de um exército privado (porque no fundo é disso que se trata) tiver ambições políticas de alcançar o poder, poderia facilmente aproveitar uma catástrofe a nível nacional para surgir como um salvador, criando ordem no caos, distribuindo alimentos e apoio médico e, ao fazer isso, transmitindo uma imagem de incapacidade do Estado que abdicou deste seu poder em favor de uma entidade privada num momento de necessidade extrema. Tal aparição perante o povo

como um salvador seria um excepcional golpe publicitário capaz de preparar o caminho de quem estivesse no comando de tal empresa até a presidência da nação. Este pressuposto poderá ser apoiado na doutrina de Maquiavel que na sua obra “O Príncipe” afirma que “por muito forte que seja o exército que se disponha, é sempre necessário para entrar numa província, o favor dos habitantes”<sup>44</sup>, ou seja, se numa situação desta natureza uma Empresa Militar Privada aproveitar o vazio de poder e usurpar as competências que naturalmente caberiam ao Estado prestando apoio à população, essa população não veria essa aparição como uma tentativa de alcançar o poder mas sim como um gesto nobre e uma demonstração de eficácia perante a incapacidade do Estado, sendo possível que fosse essa própria população a levar a chefia dessa Empresa Militar Privada ao poder.

Finalmente, levando este exercício de cenarização ao extremo e criando um vilão digno de uma película de James Bond, seria possível que alguém que controlasse uma Empresa Militar Privada com recursos extraordinariamente vastos empregasse alguns dos seus operativos altamente treinados e dos seus recursos no auxílio à preparação de atentados terroristas ou atos de guerra, com a intenção de incitar dois Estados a atacarem-se mutuamente, criando assim uma guerra de forma artificial. Após ter conseguido o seu conflito, tal indivíduo poderia utilizar a sua influência junto do poder político com o intuito de alcançar o monopólio dos serviços militares na zona de conflito recentemente criada podendo mesmo, em última instância, utilizar os seus recursos e conhecimento da região para instalar governos-fantoches nos Estados afetados por esse conflito por si criado, alcançando assim um controlo efetivo sobre essa zona do globo. Este cenário é altamente improvável de se concretizar, mas ainda assim possível, embora com uma probabilidade bastante pequena. Serve no entanto para mostrar como, numa situação levada ao extremo, uma força política não regular que controle um exército privado poderia manipular a seu favor os acontecimentos da política internacional subvertendo a ordem instituída.

---

<sup>44</sup> <http://www.constitution.org/mac/prince06.htm>, Consultado em 18/01/2015.

## **9 – A Questão da (Ausência de) Regulamentação**

A forma como se deveria lidar com a existência de Empresas Militares Privadas ao nível legal tem sido desde sempre um dos pontos de debate mais aceso e que se mantém até hoje sem fim á vista. Neste campo as opiniões variam desde os grupos pacifistas e de defesa dos direitos humanos que pedem uma ilegalização completa e imediata de todas as atividades que envolvam a participação de civis contratados em conflitos armados e regras mais rígidas tendo em vista a criminalização do enriquecimento através da guerra; até aos interesses políticos e económicos que pretendem uma ainda maior liberdade para estas empresas de forma a defenderem os seus próprios interesses privados.

Neste campo considera-se de especial relevo a regulamentação ISOA (International Stability Operations Association), criada por uma associação de Empresas Militares Privadas com o objetivo de criar diretrizes de atuação e um código de conduta, em conjunto com diversas entidades internacionais, que permitisse assim criar um mecanismo de certificação de forma a garantir que as Empresas Militares Privadas certificadas conduzem as suas operações segundo as regras internacionais em vigor e respeitando os direitos humanos.

### **9.1 – Tentativas de Criar um Sistema Eficaz de Regulamentação**

Foram diversas as tentativas feitas para criminalizar ou regular a atividade de mercenários e Empresas Militares Privadas ao longo das últimas décadas.

O Artigo 47º do “Primeiro Protocolo Adicional às Convenções de Genebra”, datado de 1977 define formalmente em que condições um combatente é considerado um mercenário:

1 – Um mercenário não terá o direito de ser um combatente ou um prisioneiro de guerra.

2 – Um mercenário é qualquer pessoa que:

(a) – É especificamente recrutada localmente ou no estrangeiro para lutar num conflito armado;

(b) – Tem, de facto, um papel direto nas hostilidades;

(c) – É motivado a tomar parte nas hostilidades essencialmente pelo desejo de ganho privado e, de facto, é prometido, por ou em nome de uma das Partes do conflito, uma compensação monetária substancialmente em excesso daquela que é prometida ou paga a combatentes de semelhante patente e funções nas forças armadas dessa Parte;

(d) – Não é nacional de uma Parte do conflito nem residente de território controlado por uma Parte do conflito;

(e) – Não é um membro das forças armadas de uma das Partes do conflito; e

(f) – Não foi enviado por um Estado que não é uma Parte do conflito em serviço oficial como membro das suas forças armadas.<sup>45</sup>

Esta classificação é claramente ineficiente pois trata-se de uma lista cumulativa, ou seja, apenas será considerado um mercenário quem obedecer a todos os tópicos deste artigo. Isto significa que para que um individuo não seja considerado um mercenário basta que o Estado contratante (desde que seja uma das partes do conflito) atribua ao mercenário a nacionalidade desse Estado, ou o incorpore nas suas forças armadas, para que este passe a ser um combatente legítimo. Embora sejam casos inteiramente diferentes, tanto a nível jurídico como a nível prático ou social, esta é a mesma manobra que foi feita ao investir os seguranças da Blackwater como polícias do Estado do Louisiana durante a operação após o Furacão Katrina.

No caso das Empresas Militares Privadas a questão do pagamento pode ainda ser facilmente contornada se o Estado Contratante pagar á empresa em questão a totalidade dos seus serviços como um pacote, não entrando portanto em contrato direto com os operativos individuais, não havendo assim um termo de comparação entre os diferentes níveis de remuneração (Gulam).

Em 2005, uma iniciativa do Congresso dos Estados Unidos da América pretendia que os funcionários de Empresas Militares Privadas fossem sujeitos ao “Código Uniforme de Justiça Militar”, o corpo jurídico que delimita o código legal a que estão sujeitos os militares americanos no ativo. Esta medida foi travada devido a pressões de grupos de *lobby* chefiados por interesses da Blackwater que travaram a medida com o argumento de que tal seria uma violação dos direitos dos funcionários de Empresas Militares Privadas, pois segundo a

---

<sup>45</sup> <http://www.icrc.org/ihl.nsf/full/470?opendocument>, Consultado em 18/01/2015.

legislação americana quem presta serviço militar abdica voluntariamente dos seus direitos constitucionais ao alistar-se nas forças armadas, sendo por esse motivo sujeito a um sistema jurídico diferente do aplicado a civis (Scahill, 2007).

Uma tentativa de criar um mecanismo de regulação para esta indústria surgiu de uma iniciativa da própria indústria: a International Stability Operations Association. Esta associação é formada por diversas Empresas Militares Privadas e tem como objetivo “Promover elevados padrões operacionais e éticos para empresas com atividade na indústria das operações de paz e estabilidade”<sup>46</sup>. Para tal a organização criou um código de conduta a que todos os seus membros devem obedecer escrupulosamente. Esse código de conduta foi elaborado em parceria com a Amnistia Internacional e outras organizações de defesa dos direitos humanos e visa garantir que os membros da ISOA obedecem a elevados padrões morais de respeito dos direitos humanos e qualidade no serviço que prestam. A certificação da ISOA serve no fundo como uma certificação de qualidade atribuída a Empresas Militares Privadas e outras empresas que atuem em zonas de conflito ou catástrofes naturais, não implicando nenhum tipo de responsabilização formal ou punição jurídica por violações a este ou outros tratados. Ainda assim, assumindo que os mecanismos de controlo da ISOA funcionam de forma adequada e em parceria com organizações humanitárias conceituadas, como é o caso da Amnistia Internacional, esta iniciativa tem o potencial de vir a ser um fator importante na regulação do mercado ao permitir a Estados e organizações de direito privado selecionar as Empresas Militares Privadas que contratam com base em critérios de responsabilidade social e respeito das normas internacionais que a ISOA certifica.

## **9.2 – A Legislação Atual**

Atualmente ainda não existe uma legislação internacional que permita regular de forma eficaz o funcionamento de Empresas Militares Privadas. Assim, afiguram-se como especialmente relevantes para este estudo os exemplos seguintes:

A Convenção de Genebra de 1949 legisla sobre o estatuto dos prisioneiros de guerra, criando um regime jurídico de exceção que regula o tratamento justo de combatentes

---

<sup>46</sup> <http://www.stability-operations.org/index.php>, Consultado em 27/08/2012.

pertencentes a exércitos formais e internacionalmente reconhecidos. Este tratamento resulta em diversos direitos, tais como o direito a aprisionamento em condições dignas e a não ser torturado; e estendendo-se até á imunidade por atos normais de guerra, previstos na legislação, e cometidos no decorrer do conflito (Gulam). Dado que os funcionários de Empresas Militares Privadas não pertencem a uma força militar formal, não se encontram abrangidos por estas normas.

Em 1970, as Nações Unidas aprovaram a “Declaração de Princípios da Lei Internacional Relativa às Relações Amistas e Cooperação entre Estados”. Esta declaração realça a ilegalidade da atividade de mercenário ao afirmar que todos os Estados têm o dever de prevenir a formação dentro das suas fronteiras de grupos armados que tenham como objetivo atacar ou destabilizar outro Estado (Gulam).

Em 1989 surge a “Convenção Internacional contra o Recrutamento, Uso, Financiamento e Treino de Mercenários”.<sup>47</sup> Esta legislação da ONU sofre das mesmas lacunas do “Primeiro Protocolo Adicional às Convenções de Genebra”, dado que continua a permitir a existência de mercenários a atuar legalmente através de diversas lacunas na sua conceção, como por exemplo, a incorporação nas forças armadas do Estado que os contrata. Esta ineficácia deve-se ao facto de esta legislação, tal como a anterior, classificar a atividade mercenária segundo as característica de quem a desempenha, recorrendo á caracterização citada no ponto anterior.

No campo da legislação específica criada por Estados, merece especial destaque a Lei sul-africana da “Proibição de Atividade Mercenária e Regulação de Certas Atividades em Países em Conflito Armado”<sup>48</sup>, de 2006. Esta legislação é radicalmente diferente da Convenção da ONU, pois foca a sua atenção nos efeitos práticos da atuação de mercenários e não na definição de mercenário, criminalizando o envolvimento de cidadãos sul-africanos em Empresas Militares Privadas. A lei sul-africana impõe assim restrições á incorporação de cidadãos sul-africanos em forças militares estrangeiras e considera como sendo atividades mercenárias qualquer atividade que tenha um efeito num conflito armado. Assim, cometem um crime todos os cidadãos ou empresas sul-africanos que, numa zona de conflito estrangeira, participem na produção de informações, prestem apoio logístico, reparem equipamento, vendam equipamento, ou até mesmo que prestem apoio médico aos combatentes. Enquanto a legislação da ONU peca por defeito pode-se dizer que esta legislação peca por excesso, tendo

---

<sup>47</sup> <http://www.un.org/documents/ga/res/44/a44r034.htm>, Consultado em: 18/01/2015.

<sup>48</sup> <http://www.info.gov.za/view/DownloadFileAction?id=75729>, Consultado em 27-08-2012.



sido consideravelmente “suavizada” desde a sua versão inicial dado que essa versão, nomeadamente nos pontos definidos como “apoio logístico” e “apoio médico”, poderia pôr em causa o envolvimento de cidadãos sul-africanos em diversas operações de ajuda humanitária conduzidas em zonas de conflito.

## 10 – O Futuro do Mercado

A situação atual demonstra duas grandes tendências principais para este mercado: em primeiro lugar um crescimento acentuado e uma capacitação cada vez maior das Empresas Militares Privadas no sentido de assumirem cada vez mais funções; em segundo lugar uma tentativa cada vez maior por parte destas empresas em terem uma atuação discreta esforçando-se por se manterem longe dos olhares públicos.

O desejo de secretismo será originado possivelmente pelas diversas polémicas que envolveram a Blackwater durante os seus últimos anos de atividade. No seu esforço de se tornar um padrão da indústria militar a gigante Blackwater atraiu diversas atenções indesejadas devido às suas relações questionáveis com a Administração Bush e à sua atuação no Iraque. Embora Erik Prince tenha tentado capitalizar a atenção mediática sobre a sua empresa colocando um grande ênfase nos valores de patriotismo da companhia (relembremos as suas declarações sobre “ajudar os seus compatriotas” durante a operação em Nova Orleães) a verdade é que a imagem pública da Blackwater se encontrava já demasiado desgastada, sendo que a esmagadora maioria da população imediatamente associava o nome da companhia ao incidente de Fallujah e a imagens de combate colocadas a circular nas redes sociais, muitas delas protagonizadas por seguranças de outras empresas. Para além disso a Blackwater encontrava-se intimamente associada a George Bush, partilhando da sua queda de popularidade durante o decorrer da Guerra do Iraque.

Embora não exatamente da forma que pretendia, Erik Prince conseguiu tornar a Blackwater um exemplo para todas as Empresas Militares Privadas ao demonstrar o valor de evitar a exposição pública. Este é o tipo de negócio que tendencialmente suscita a desconfiança da opinião pública, pois envolve guerra, seguranças armados, alegações de violação dos direitos humanos e tudo isto é financiado por dinheiro dos contribuintes. Na verdade, esta é uma indústria que tem ingredientes para desagradar a quase todos os cidadãos, desde pacifistas, ativistas das mais diversas causas e até cidadãos preocupados com o destino dos seus impostos.

Por esse motivo, a tendência futura será a de que as Empresas Militares Privadas, embora pretendam crescer cada vez mais, o façam de forma discreta. As empresas militares do futuro funcionarão sobretudo seguindo o modelo de um conglomerado ou holding, separando as diversas vertentes de negócio em empresas mais pequenas subordinadas à casa-mãe. Assim, uma Empresa Militar Privada seria composta por uma empresa de *intelligence*, uma empresa de segurança, uma empresa de serviços aeronáuticos, etc. Todas elas independentes, com nomes diferentes, mas pertencentes ao mesmo grupo. Desta forma evita-se a criação de uma grande empresa que chamaria atenções desnecessárias.

Também do ponto de vista da atribuição de contratos a descrição parece ser palavra-chave. Cada vez mais a atribuição de contratos a Empresas Militares Privadas será feito através de *lobbys* e outros grupos de pressão, evitando ao máximo o escrutínio público.

Voltando á questão do crescimento, cada vez mais os negócios do Estado assentarão em parcerias público-privadas, e os conflitos armados não são exceção. Ao longo dos últimos anos tem havido uma tendência crescente nos países ocidentais para privatizar diversos setores com o objetivo de tornar a máquina do Estado mais leve. Esta tendência era já visível nos serviços de saúde e da educação e agora alastrou também ao setor militar.

Tal como já foi mencionado, a proliferação dos sistemas eletrónicos e a utilização crescente de uma guerra assente em meios avançados e ataques cirúrgicos tem vindo a ditar a substituição dos milhares de soldados necessários para as guerras de atrito da primeira metade do Século XX por pequenos grupos de soldados apoiados por uma grande e complexa rede de apoio técnico e logístico. Assim sendo, e devido aos motivos já apontados em capítulos anteriores, nomeadamente a questão do “custo da guerra”, haverá uma tendência cada vez maior por parte dos Estados em confiarem algumas das tarefas dos seus militares a entidades privadas e necessitarem dessas mesmas empresas para fornecer material cada vez mais avançado de forma a manter a supremacia tecnológica das suas forças armadas.

Particularmente interessante é a possibilidade apontada por diversos autores de que a União Europeia poderá brevemente vir a utilizar Empresas Militares Privadas no decurso das suas operações de manutenção de paz. Tal possibilidade é bastante plausível tendo em conta a forma ad-hoc como são formados os contingentes que integram essas operações. Na ausência de umas Forças Armadas Europeias (projeto adiado indefinidamente) as forças que integram as operações de manutenção de paz da União Europeia são formadas através de contribuições

voluntárias dos seus Estados-Membros, sendo elas próprias em si uma coletânea de forças de diversas proveniências, com culturas diferentes, treinos diferentes, equipamentos diferentes e até línguas diferentes. Neste cenário, e mais uma vez apontando para a contenção de custos como objetivo, não seria de estranhar que brevemente se encontrassem Empresas Militares Privadas a operar ao abrigo da bandeira da União Europeia. Tal possibilidade faz ainda mais sentido tendo em conta que a maioria das Empresas Militares Privadas existentes na Europa são provenientes dos principais países europeus, daqueles cuja decisão tem mais peso, nomeadamente Reino Unido e Alemanha. Faz portanto sentido que estes países apoiassem a atribuição de contratos milionários a empresas do seu país como forma de melhorar a economia nacional. Para além do mais, do ponto de vista da coesão de forças, a existência de forças privadas passaria de certa forma despercebida no contexto de uma força multilateral; partindo do princípio de que não seriam estas empresas a chamar a atenção sobre si próprias, como foi o caso no Iraque.

Do ponto de vista da regulamentação, os fortes *lobbys* ao dispor destas empresas e o imenso volume de capital que movimentam não nos leva a prever a criação de uma qualquer forma de regulação que limite as suas atividades num futuro próximo. Uma possibilidade mais forte seria o fortalecimento de mecanismos de regulação independentes, semelhantes á ISOA, como forma de o setor se autorregular. Tal autorregulação permitiria promover uma imagem pública de responsabilidade, branqueando assim uma indústria envolta na obscuridade e permitindo às empresas que cumprem as regras e se responsabilizam pelos atos dos seus empregados demarcarem-se de empresas que não cumprem as regras estipuladas no código de conduta. Esta autorregulação poderia partir de uma entidade semelhante á ISOA em conjugação com entidades não-governamentais e supranacionais com competências ou interesse na regulação deste mercado, tais como a ONU e a Amnistia Internacional, juntando assim representantes da indústria e outros atores com o objetivo de chegar a um consenso que permitiria criar um mecanismo de certificação de forma a garantir a idoneidade e seriedade das empresas reguladas. Com um suficiente apoio dos Estados este mecanismo poderia mesmo converter-se eventualmente numa licença de atividade sem a qual não fosse possível a uma Empresa Militar Privada exercer a sua atividade.

## 11 – Conclusões

O principal objetivo desta tese é medir o peso efetivo que as Empresas Militares Privadas têm na atual balança de poder internacional. Esse objetivo foi atingido com sucesso, dado que é possível verificar que estas empresas neste momento já têm um grande peso na balança do poder, e esse peso tem tendência a aumentar.

Ao longo deste estudo vimos como as Empresas Militares Privadas são indubitavelmente atores das Relações Internacionais devido ao efeito global que as suas ações alcançam. Este efeito é sentido de forma mais forte no próprio teatro de operações onde a empresa em causa se encontra a atuar mas também a nível regional, devido pela negativa á instabilidade que a sua atuação provoca e pela positiva ao afluxo de capital e pessoas aos territórios vizinhos, no caso de estes serem utilizados como base de operações. Este efeito faz-se ainda sentir junto do Estado contratante devido em primeiro lugar ao custo monetário que este terá de pagar devido ao seu contrato com a empresa em causa e em segundo lugar devido ao impacte que esse contrato possa vir a ter no relacionamento desse Estado com a comunidade internacional e na própria perceção pública sobre os valores representados por esse Estado.

Fora da zona de conflito, os efeitos da atuação de uma destas empresas fazem-se sentir politicamente junto da comunidade internacional e de organizações não-governamentais, que frequentemente criticam a forma de atuação das Empresas Militares Privadas; junto de interesses económicos que dependam da sua presença para realizar negócios na zona de conflito em que estas atuam, e nas economias do país em que se encontrem registadas e dos países de origem dos seus funcionários, devido aos grandes volumes de dinheiro movimentados por este negócio.

Foi-nos possível verificar como, segundo a Teoria Realista aplicada aos Estudos de Segurança, a utilização de Empresas Militares Privadas poderá ter um efeito duplo sobre o Estado que as utiliza. Os benefícios são claros: uma maior projeção de força, um exército mais profissionalizado e a possibilidade de utilizar forças altamente qualificadas cuja relação direta com o Estado poderá ser negada. Todos estes fatores contribuem para que o Estado que

emprega Empresas Militares Privadas fique um passo mais próximo de alcançar a soberania sobre os seus rivais. No entanto, a que custo? O próprio ato de privatizar um serviço (ou partes de um serviço) significa que o Estado abdica de uma parte do controlo que detinha sobre esse serviço. Abdicar de uma parte do controlo sobre os órgãos de defesa em favor de uma entidade privada abre assim um perigoso precedente ao permitir que essa empresa ganhe um certo nível de alavancagem sobre o Estado, podendo utilizar essa posição de vantagem para perseguir os seus próprios fins políticos ou ideológicos.

Do ponto de vista das Empresas Militares Privadas, e partindo ainda da Teoria Realista, esta situação apresenta-se como bastante vantajosa, pois não só permite que estas acumulem avultados lucros como lhes permite imiscuírem-se em diversos níveis da administração estatal, através das suas próprias ações ou de grupos de lobby, ganhando assim um conhecimento bastante próximo do funcionamento interno das forças armadas desse Estado. Tal conhecimento, quando nas mãos de indivíduos que apenas têm um interesse monetário na situação, pode ser um risco de segurança dado que estes indivíduos poderão vender as suas informações ou utilizá-las em proveito próprio para seguir a sua própria agenda e acumular ainda mais poder. Convém não esquecer os ensinamentos de Maquiavel já aqui mencionados em que este relatou como diversos Condottieri, apercebendo-se do seu poder crescente, começaram a ocupar cargos públicos na governação das cidades que haviam contratado as suas companhias.

Também nos foi possível verificar como as Empresas Militares Privadas se adequam ao modelo Pluralista-Interdependente das Relações Internacionais. Do ponto de vista deste modelo, a ordem internacional assenta na interdependência económica e estratégica entre diversos Estados, sendo que os objetivos de cada Estado são alcançados não apenas através da supremacia militar tida como base do poder na teoria Realista, mas antes numa delicada balança em que se encontram objetivos em comum. Segundo esta teoria poderemos facilmente ver o erro que seria antagonizar ou ameaçar um país que seja relevante para os interesses de um Estado devido, por exemplo, às matérias-primas que possui. Se um tal país fosse antagonizado as suas exportações de tal matéria-prima poderiam parar acabando, em última instância, por prejudicar os interesses económicos de ambos os Estados, um sem a sua fonte de matérias-primas, o outro privado das receitas provenientes da sua venda. Neste equilíbrio de interesses foi visto como a atuação de uma Empresa Militar Privada pode desbloquear a situação permitindo a um Estado que a contrate alcançar os seus objetivos por

meios sub-reptícios. Relativamente a este tipo de situação, poder-se-ia relembrar a intervenção da Blackwater no caso do oleoduto azerbaijanês ao permitir aos Estados Unidos obter o controlo de uma fonte de petróleo que anteriormente se encontrava exclusivamente sobre a alçada da esfera de influência russa e conseguir uma base militar na região, tudo isto sem demonstrar uma envolvimento direta que poderia causar tensões na região (sobretudo junto do Irão) e na relação política e diplomática com Moscovo. O modelo interdependente assenta na importância da conjuntura para a prossecução de objetivos políticos, e frequentemente a conjuntura exige a intervenção de uma entidade que, embora opere no sentido de um Estado alcançar os seus objetivos específicos, não é uma presença oficial desse Estado, permitindo assim uma maior margem de manobra diplomática.

Relembrando a conceção Marxista-Leninista sobre as Relações Internacionais e os Estudos de Segurança, foi-nos possível verificar como, através não só do seu peso militar como também da sua influência política, as Empresas Militares Privadas ocupam um lugar de topo entre as entidades a que segundo esta teoria se chama “Opressores”. Na verdade, estas são empresas que possuem vastos recursos do ponto de vista militar, económico e político pertencendo, indubitavelmente, à elite. Assim, seguindo a teoria Marxista-Leninista e conjugando essa visão sobre as Relações Internacionais com alguns dos exemplos aqui retratados, como seja o caso da utilização de Empresas Militares Privadas como segurança de interesses empresariais em zonas de conflito poderemos verificar como estas são um poderoso motor financeiro e económico possível de ser utilizado na exploração das massas mais fracas por parte da elite política e financeira.

Em certa medida, poderemos mesmo incluir a recente situação das Empresas Militares Privadas no âmbito da teoria Idealista. Obviamente que estas empresas não se enquadram no espírito de fraternidade e entreajuda proclamado nas bases da teoria Idealista, no entanto, grande parte destas empresas têm feito um esforço no sentido de obter junto do público uma imagem de responsabilidade social e humanitarismo, aproximando-se mais da vertente de “operações de paz e estabilidade” sobre as quais se debruça a certificação ISOA. Esta mudança de foco pretende apresentar à opinião pública uma imagem mais aproximada do auxílio às populações locais e menos dos serviços militares. Tal é conseguido colocando o foco sobre as operações da empresa relacionadas com a reconstrução de infraestruturas e distribuição de apoio humanitário e abafando as componentes de serviços de segurança e cooperação militar. Através deste estratagema instituições como a ISOA e os seus membros

pretendem afastar a imagem de mercenários e transmitir uma imagem pública mais politicamente correta e coincidente com o idealismo patente no discurso e nos valores da atual comunidade internacional.

Finalmente, poderemos ainda incluir as Empresas Militares Privadas no paradigma Pluralista como sendo elas próprias atores das Relações Internacionais com um grande peso nos campos da Segurança, dado que as próprias Empresas Militares Privadas são instituições com as suas próprias intenções e objetivos, que traçam a sua própria agenda e cujos efeitos poderão fazer-se sentir fortemente a nível internacional.

Talvez esta análise seja demasiado lúgubre e pessimista. Na verdade, no momento em que vivemos ainda não se pode afirmar que se deva aplicar á privatização do setor da defesa o aviso de Maquiavel sobre o soberano ficar nas mãos dos mercenários. Até ao momento a privatização ainda não atingiu departamentos essenciais, encontrando-se limitada a serviços de suporte e a criação do sistema de autorregulação da ISOA pode ser encarada com uma grande passo positivo em direção á autorregulação do mercado e á criação de um mecanismo de responsabilização para as empresas que nele operam.

A verdade é que no mundo atual as Empresas Militares Privadas são demasiado úteis para abolir por completo. Em primeiro lugar, encontramos a sua utilidade prática como prestadores de serviços de segurança, serviços de suporte, multiplicadores de força e fornecedores de equipamento. Em segundo lugar temos a sua importância inquestionável como forma de levar a cabo operações para as quais não convém haver uma intervenção direta de um determinado Estado, relembrando-se mais uma vez o caso do oleoduto azerbaijanês. Neste ponto importa novamente referir António de Sousa Lara no seu artigo “Crise, Geopolítica e Prospectiva”: “Os dirigentes militares (generais, almirantes e oficiais superiores) são treinados para ganhar os combates da guerra militar. Alguns deles são especialmente vocacionados para traçar as estratégias ao mesmo tipo de tabuleiro. Mas, por norma, um cabo-de-guerra não ambiciona combater civis. E o drama está exactamente aqui: nas guerras do presente e do futuro a vitória passa por combater os militares inimigos, os equiparados (guerrilheiros), os terroristas, os criminosos, a opinião pública adversária, os grupos civis inimigos, os dos próprios e os dos aliados. Por isso mesmo a arte da guerra militar não conseguirá prescindir do terror como patamar superior de combate, ou seja (não tenhamos medo das palavras) do terrorismo de Estado” (Lara, 2014, p. 29). Ou seja, por vezes a simples intervenção militar direta não é suficiente. Por vezes é necessário recorrer a



manobras subversivas, táticas de terror, operações psicológicas ou alianças de bastidores para atingir os objetivos. O exemplo mais paradigmático será porventura o ato de armar milícias e grupos de guerrilheiros com armamento do mercado negro com o objetivo de destabilizar um regime, exemplos mais “encapotados” poderão ser a influência exercida através de casos como o do já referido oleoduto ou a veiculação de propaganda. Muitas destas ações são politicamente incorretas. Outras roçam a ilegalidade. Outras ainda são manifestamente ilegais. E por esse motivo haverá sempre necessidade de utilizar grupos paramilitares que levem a cabo essas missões mantendo uma almofada de negação plausível para o Estado contratante, e as novas Empresas Militares Privadas são exímias nesse papel, motivo pelo qual nunca serão totalmente banidas e a sua regulamentação será sempre extremamente difícil. No fundo, haverá sempre necessidade de existir uma entidade que ignore a lei escrita para preservar a lei moral e estas empresas poderão ser essa entidade sendo já demasiado úteis para que exista vontade política em limitar ou ilegalizar a sua atividade.

No entanto, esta utilidade não pode em caso nenhum significar impunidade como a que foi garantida com a Ordem 17 de Paul Bremer. Estas empresas são agora atores internacionais operando nas mais diversas áreas e devem obedecer às mesmas regras de direito a que têm de obedecer todos os outros atores internacionais.

No fundo, para o bem e para o mal, esta é uma realidade a que os Estados modernos terão de se acostumar pois de uma forma ou de outra, com maior ou menor regulação, a privatização do setor militar dificilmente poderá ser parada. Tal como já foi mencionado, a guerra mudou. A guerra moderna deixou de ser uma guerra de atrito e tornou-se uma guerra cirúrgica. Nos conflitos modernos não é necessário possuir um vasto exército com um baixo treino; mais que a superioridade numérica, importa a superioridade tática. Os exércitos modernos são compostos por forças mais pequenas mas com um treino bastante superior e equipamento muito mais avançado. Esta mudança na condução da guerra é fulcral para entender o surgimento e ascensão das Empresas Militares Privadas, pois com esta modernização tecnológica surge a necessidade de existir pessoal altamente qualificado para dar suporte a esses sistemas. E dado que esses indivíduos não participarão diretamente no combate, poderão perfeitamente ser civis contratados. E se esses indivíduos podem ser civis, muitos outros que apenas desempenham funções de suporte e segurança podem. Por outro lado, esta crescente modernização tecnológica cria uma permanente necessidade de obter novos equipamentos, conduzindo a que invariavelmente os Estados necessitem de comprar

novos equipamentos de tempos a tempos e necessitem de estabelecer parcerias de investigação científica com entidades privadas numa tentativa de se manterem na vanguarda tecnológica durante mais tempo. Num mundo em que os interesses empresariais têm um grande peso, esta é a nova realidade que os Estados devem enfrentar.

Os Estados devem no entanto ser cautelosos e não permitir que tais empresas obtenham demasiado poder, pois se o auxílio de uma Empresa Militar Privada pode ser um trunfo valioso, se esta perseguir a sua própria agenda poderá tornar-se um risco. Vale a pena relembrar mais uma vez a agenda ideológica seguida por Erik Prince e os seus executivos de topo. Esta agenda ideológica demonstra como, sob as condições certas, uma empresa com estes recursos e esta facilidade de movimentação nos círculos do poder pode tornar-se uma força política não-governamental. O que teria acontecido se em vez de procurar publicidade e um crescimento exponencial a Blackwater mantivesse as suas ações a um nível mais obscuro, colocando contactos em lugares fulcrais do poder internacional? Até onde poderia ter ido a sua “nova cruzada”?

Este é o principal risco apresentado por estas Empresas Militares Privadas. A privatização da força coloca o Estado de Direito em xeque devido ao grande poder subversivo que as Empresas Militares Privadas poderão possuir sob as condições certas. Tal como já foi dito, estas empresas possuem um grande peso na balança do poder internacional; há que ter cuidado, ou a balança poderá pender para o lado errado.

Do ponto de vista da regulamentação, é ponto assente que este tipo de empresas já se encontram demasiado “entrincheiradas” no sistema e já provaram ser demasiado úteis para ilegalizar completamente. Em primeiro lugar é necessário que seja criada uma legislação internacional que faça uma distinção clara entre “serviços de suporte e multiplicadores de força”, “serviços de segurança armada” e “mercenários”, com diferentes responsabilidades e diferentes níveis de aceitação legal. Para além do mais, iniciativas como a ISOA devem ser apoiadas e contar com a parceria da Organização das Nações Unidas e de organizações não-governamentais cuja participação seja pertinente para este debate, de forma a criar uma certificação de qualidade e um mecanismo de autorregulação que permita trazer um novo nível de responsabilização à indústria. Tal certificação poderia servir um pouco como um “alvará para Empresas Militares Privadas”, uma garantia de que tal empresa é idónea e conduz as suas operações de acordo com as regras de direito internacional.

Finalmente, importa salientar as grandes expectativas de crescimento para este setor de atividade. As atuais tendências de crescimento sugerem que cada vez mais o setor militar se apoiará em parcerias público-privadas sob a forma de Empresas Militares Privadas, sendo esta uma nova realidade que deverá ser acompanhada de perto e monitorizada, não só por Estados, mas também por forças de segurança e comunidades académicas ou organizações não-governamentais.

## Referências Bibliográficas

(2009). The Montreux document – On pertinent international legal obligations and good practices for states related to operations of private military and security companies during armed conflict. International Committee of the Red Cross – ICRC / Federal Department of Foreign Affairs – FDFA.

Abreu, Francisco (2006). *Estratégia – O Grande Debate: Sun Tzu e Clausewitz*. Lisboa: Esfera do Caos.

Albrecht, Ulrich (1972). The study of international arms trade and peace research. *Journal of Peace Research* 9(2), 165-178

Aron, Raymond (2009). *Clausewitz*. Lisboa: Esfera do Caos

Avant, Deborah (2005). *The market for force: The consequences of privatizing security*. Cambridge: Cambridge University Press.

Brooks, Doug (2000). Messiahs or mercenaries? The future of international private military services. *International Peacekeeping* 7(4), 129-144.

Brzoska, Michael (1987). The arms trade – Can it be controlled? *Journal of Peace Research* 24(4), 327-331.

Carr, Edward (1939). *Vinte Anos de Crise 1919-1939*. Brasília: Editora Universidade de Brasília.

Chakrabati, Alok (1993). Defense R&D, technology and economic performance: A longitudinal analysis of the US experience. *Engineering Management, IEEE Transactions*, 40(3), 136-145.

Chesterman, Simon & Lehnardt, Chia (2007). *From mercenaries to market: The rise and regulation of private military companies*. New York: New York University School of Law.

Clausewitz, Carl von (1997). *Da Guerra*. Lisboa: Europa-América.

- Clausewitz, Carl von (2005). *Teoria do Combate*. Lisboa: Silabo.
- Coutinho, Carla Pereira (2011). *Metodologia da Investigação em Ciências Sociais e Humanas: Teoria e Prática*. Coimbra: Almedina
- DeRouen, Karl R. (2000). The guns-growth relationship in Israel, *Journal of Peace Research* 37(1), 69-83.
- Duroselle, Jean-Baptiste (2013). *História das Relações Internacionais de 1919 a 1945*. Lisboa: Texto & Grafia.
- Elsea, Jennifer K. (2010). Private security contractors in Iraq and Afghanistan: legal issues. Washington: Congressional Research Service.
- Espirito Santo, Paula (2010). *Introdução á Metodologia das Ciências Sociais*. Lisboa: Edições Silabo.
- Fernandes, José P. T. (2011). *Teorias das Relações Internacionais – da abordagem clássica ao debate pós-positivista*. Coimbra: Almedina
- Frank, Lewis A. (1969). *The arms trade in International Relations*. New York: Praeger.
- Grimmett, Richard F. & Kerr, Paul K. (2012). *Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 2004-2011*. Congressional Research Service.
- Gulam, Hyder (S.D.). *The rise and rise of private military companies*.
- Hartley, Keith e Sandler, Todd (1995) *Handbook in defense economics, Volume 1*. Elsevier Science
- Heickerö, Roland (2010). *Emerging Cyber Threats and Russian Views on Information Warfare and Information Operations*. FOI Swedish Defense Research Agency – Division of Defense Analysis
- Isenberg, David (2009). *Private military contractors and U.S. grand strategy*. Oslo: International Peace Research Institute (PRIO).
- James, Andrew D. (2004). *U.S. Defence R&D Spending: An Analysis of the Impacts*. Manchester: PREST – University of Manchester.

Kinsey, Christopher (2006). *Corporate Soldiers and International Security: The Rise of Private Military Companies*. Nova Iorque: Routledge.

Krahmann, Elke (2003). *Controlling private military companies: The United Kingdom and Germany*. Portland: International Studies Association.

Lara, António de Sousa (2007). *Ciência Política Estudo da Ordem e da Subversão*. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.

Lara, António de Sousa (2013). *Ciência Política Estudo da Ordem e da Subversão*. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.

Lara, António de Sousa (2014). *Crise, Geopolítica e Prospectiva*. In Lara, António de Sousa (coord.) *Crise, Estado e Segurança*. Lisboa: Edições MGI. 15-60.

Leander, Anna (2005). The power to construct international security: On the significance of private military companies, *Millennium – Journal of International Studies* 33(3), 803-825.

Leander, Anna (2005). The market for force and public security: The destabilizing consequences of private military companies, *Journal of Peace Research* 42(5), 605-622.

Leander, Anna (2013). *Commercializing Security in Europe. Political consequences for peace operations*. Oslo: International Peace Research Institute (PRIO).

Leistenberg, Milton (1979). The counterpart of defense industry conversion in the United States: The USSR economy, defense industry and military expenditure, *Journal of Peace Research* 16(3), 263-277.

Lichtenberg, Frank R. (1990). U.S. government subsidies to private military R&D investment: The defense department's independent R&D policy, *Defense Economics* 1(3), 149-158.

Marques dos Santos, Victor (2012). *Elementos de Análise de Política Externa*. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.

Marques dos Santos, Victor & Ferreira, Maria João Militão (2012). *Teorias das Relações Internacionais*. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.

Middleton, Andrew; Bowns, Steen; Hartley, Keith & Reid, James (2006). The effect of defense R&D on military equipment quality, *Defense and Peace Economics* 17(2), 117-139.

Milza, Pierre (2007). *As Relações Internacionais de 1918 a 1939*. Lisboa: Edições 70.

Monteiro, Fernando Amaro (1993). *O Islão, o Poder e a Guerra (Moçambique 1964-1974)*. Porto: Universidade Portucalense

Moreira, Adriano (2011). *Teoria das Relações Internacionais*. Coimbra: Almedina.

Neild, Robert R. (2002). *Public Corruption: The Dark Side of Social Evolution*. Anthem Press.

O'Brien, Kevin (2000). PMCs, myths and mercenaries: The debate on private military companies, *The RUSI Journal* 145(1), 59-64.

Rato, Vasco (2007). *Curso de Formação Diplomática*. Lisboa. Universidade Lusíada.

Robinson, Shane W. (2003). *Corporate Espionage 101*. SANS Institute.

Romana, Heitor Barras (2014). *Informações Estratégicas: Conceptualização e Objetivos*. In Lara, António de Sousa (coord.) *Crise, Estado e Segurança*. Lisboa: Edições MGI. 115-125

Ruttan, Vernon W. (2006) *Is War Necessary for Economic Growth? Military Procurement and Economic Development*. University of Minnesota.

Scahill, Jeremy (2007). *Blackwater: The rise of the world's most powerful mercenary army*. Nation Books.

Schreier, Fred & Caparini, Marina (2005). *Privatizing security: Law, practice and governance of private military and security companies*. Geneva: Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces (DCAF).

Trim, Peter R. J. (2002). *Counteracting Industrial Espionage through Counterintelligence: The Case for a Corporate Intelligence Unit and Collaboration with Government Agencies*.

Vaïsse, Maurice (2009). *As Relações Internacionais desde 1945*. Lisboa: Edições 70.

Wallacher, Hilde & da Silva, Clare (2008). Progressing towards an arms trade treaty. Oslo: PRIO.

Waltz, Kenneth N. (2002). Teoria das Relações Internacionais. Lisboa: Gradiva.



## **Bibliografia Online**

[http://www.foreignpolicy.com/articles/2004/07/01/think\\_again\\_mercenaries](http://www.foreignpolicy.com/articles/2004/07/01/think_again_mercenaries), Consultado em 18/01/2015.

<http://www.reshafim.org.il/ad/egypt/timelines/topics/army.htm>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.historynet.com/romes-barbarian-mercenaries.htm>, Consultado em 18/01/2015.

[http://www.warriors-wizards.com/mercenaries\\_history.htm](http://www.warriors-wizards.com/mercenaries_history.htm), Consultado em 17/06/2012.

<http://www.constitution.org/mac/prince12.htm>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.constitution.org/mac/prince13.htm>, Consultado em 18/01/2015.

[http://www.globalsecurity.org/military/world/para/executive\\_outcomes.htm](http://www.globalsecurity.org/military/world/para/executive_outcomes.htm), Consultado em 18/01/2015.

[http://www.dtic.mil/doctrine/dod\\_dictionary/](http://www.dtic.mil/doctrine/dod_dictionary/), Consultado em 18/01/2015.

<http://www.rieas.gr/research-areas/editorial/688.html>, Consultado em 18/01/2015.

[http://www.michaelsmithwriter.com/pdf/intelligence\\_companies.pdf](http://www.michaelsmithwriter.com/pdf/intelligence_companies.pdf), Consultado em 12/07/2012.

<http://www.rieas.gr/research-areas/editorial/688.html>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.warisbusiness.com/179/news/names-named-the-30-blackwater-front-companies-%E2%80%94-and-some-of-their-aircraft/>, Consultado em 14/07/2012.

<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052970204319004577089021757803802>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.dailymail.co.uk/news/article-1387319/Blackwater-founder-Erik-Prince-Reflex-Responses-R2-training-secret-commandos-desert-mercenaries-UAE-Arab-sheik.html>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.icrc.org/ihl.nsf/full/470?opendocument>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.stability-operations.org/index.php>, Consultado em 27/08/2012.

<http://www.un.org/documents/ga/res/44/a44r034.htm>, Consultado em: 18/01/2015.

<http://www.info.gov.za/view/DownloadFileAction?id=75729>, Consultado em 27/08/2012.

<http://www.popularmechanics.com/technology/military/planes-uavs/us-armys-new-battle-blimp-takes-flight#slide-1>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.globalissues.org/article/74/the-arms-trade-is-big-business>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.globalissues.org/article/77/military-propaganda-for-arms-sales>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.globalissues.org/article/590/corruption>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.prio.no/Projects/Project/?x=939>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.businessinsider.com/top-25-us-defense-companies-2012-2?op=1>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.empordef.pt/main.html>, Consultado em 18/01/2015.

[http://www.triplov.com/miguel\\_garcia/doutrina/doutr\\_01.html](http://www.triplov.com/miguel_garcia/doutrina/doutr_01.html), Consultado em 18/01/2015.

<http://www.constitution.org/mac/prince06.htm>, Consultado em 18/01/2015.

<http://pt.scribd.com/doc/44630374/CARR-20-Anos-de-Crise-Resenha>, Consultado em 18/01/2015.

<http://jus.com.br/artigos/5674/a-doutrina-clausewitziana-da-guerra-ou-a-apologia-politica-do-militarismo-estatal-em-funcao-da-raison-d-etat>, Consultado em 18/01/2015.

[http://www.unicamp.br/cemarx/anais\\_v\\_coloquio\\_arquivos/arquivos/comunicacoes/gt1/sessao5/Rodrigo\\_Passos.pdf](http://www.unicamp.br/cemarx/anais_v_coloquio_arquivos/arquivos/comunicacoes/gt1/sessao5/Rodrigo_Passos.pdf), Consultado em 18/01/2015.

<http://guiadoestudante.abril.com.br/aventuras-historia/politica-outros-meios-carl-von-clausewitz-436091.shtml>, Consultado em 18/01/2015.

<http://pensamentosnomadas.files.wordpress.com/2012/11/da-guerra-carl-von-clausewitz.pdf>, Consultado em 21/04/2014.

<http://thevelvetrocket.com/2009/11/14/coup-d-etat-an-operators-manual/>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.rochelleterman.com/ir/sites/default/files/glaser%20review%20of%20meash-eimer.pdf>, Consultado em 18/01/2015.

<http://mearsheimer.uchicago.edu/pdfs/StructuralRealism.pdf>, Consultado em 18/01/2015.

<http://www.e-ir.info/2013/02/01/towards-a-critical-securitization-theory-the-copenhagen-and-aberystwyth-schools-of-security-studies/>, Consultado em 18/01/2015.